LAPORAN TAHUNAN 2005

dunia di tangan

Anda

Daftar Isi

Visi

Menjadi penyedia jasa teknologi informasi dan komunikasi terpilih di Indonesia, baik bagi pelanggan individu maupun kalangan bisnis.

Misi

Memberikan yang terbaik bagi pelanggan, baik dalam hal produk, layanan, teknologi dan nilai komersil.

Nilai-nilai Korporat

Layanan
Kami berkomitmen untuk memberikan layanan yang terbaik kepada para pelanggan, dengan menawarkan produk-produk bermutu, infrastruktur yang handal, teknologi yang berdayaguna, serta saling berbagi pengetahuan.

Integritas
Kami senantiasa menjaga integritas dalam setiap proses pengambilan keputusan.

Menghargai
Kami menghargai diri kami sendiri, karena hanya dengan penghargaan pada diri kita sendiri, maka kita akan dapat sungguh-sungguh menghargai para pelanggan, mitra, pemasok serta pesaing.

Peduli
Kepedulian akan kualitas sumber daya manusia ("SDM"), produk, layanan dan infrastruktur kami, merupakan jaminan bahwa kami akan selalu berada satu langkah lebih maju dari para pesaing kami.

Keunggulan Kompetitif

- Pemegang saham dengan kredibilitas tinggi – Telekom Malaysia Berhad ("TM") dan Khazanah Nasional Berhad ("Khazanah").
- Jaringan berkualitas tinggi dengan dukungan tulang punggung serat optik (*fiber optic backbone*).
- Solusi komunikasi yang terintegrasi lengkap dan fleksibel.
- Peluang bisnis di kawasan regional Asia melalui jaringan TM yang luas.
- Kemitraan dengan sejumlah mitra strategis berkelas dunia.
- Citra merek yang sudah terbangun.
- Jaringan dan distribusi yang sudah terbentuk.
- Manajemen yang berpengalaman.

Strategi

PT Excelcomindo Pratama Tbk. ("**XL**") percaya bahwa industri telekomunikasi Indonesia akan bergerak dari industri selular ke arah industri selular yang berfokus pada Teknologi Informasi dan Komunikasi (*Information and Communication Technology*/ICT), dan pada akhirnya akan mengarah pada terciptanya perusahaan ICT yang terpadu. Evolusi ini merupakan konsekuensi alami dari beberapa faktor pendorong di pasar, termasuk kemajuan teknologi, permintaan pelanggan, persaingan yang semakin ketat, perubahan lingkungan peraturan, konsolidasi para pemain pasar, serta perubahan komersil. Dengan menjadi perusahaan ICT yang terpadu, maka **XL** akan meningkatkan usaha dari komunikasi data dan akan mengurangi ketergantungan pada pendapatan dari komunikasi suara. Selain itu **XL** juga akan semakin inovatif dalam menghadirkan unsur: suara, video dan data (layanan korporat, konten, hiburan, *instant messaging* dan lain-lain yang dikenal dengan layanan *triple play*). **XL** mempunyai visi untuk menjadi perusahaan ICT yang terkemuka, maka semua strategi diarahkan untuk mengkapitalisasi kecenderungan pasar dan potensi yang ada.

Strategi **XL** mencakup empat strategi yang menyeluruh, dan menjadi Empat Pilar Strategi bagi **XL**. Strategi ini menjadi panduan bagi **XL** untuk melaju mencapai visi **XL**, dengan dukungan dari sumber daya manusia, sistem, proses dan infrastruktur **XL**. Ke-Empat Pilar tersebut secara umum dapat disampaikan sebagai berikut:

1. **Perluasan Wilayah Cakupan, Kapasitas serta Pengembangan Produk**
   XL berkomitmen untuk meningkatkan mutu layanan bagi para pelanggan dengan melakukan pengembangan jaringan yang terfokus dan agresif, baik di wilayah yang telah dicakup maupun di wilayah baru. Selain itu, **XL** juga akan melakukan pengembangan saluran distribusi secara agresif, untuk memastikan ketersediaan produk dan layanan **XL** di pasar. Sementara itu, **XL** juga menempatkan penekanan penting pada pengembangan produk baru, selain juga mengembangkan program loyalitas secara efektif dan pengenalan layanan-layanan dengan nilai tambah yang baru, sehingga para pelanggan akan mendapatkan pengalaman bertelekomunikasi yang optimal.

2. **Pengembangan Pasar Korporat**
   XL juga berkomitmen untuk menyediakan solusi telekomunikasi terbaik untuk pasar korporat, diantaranya melalui peningkatan alur pemasukan dari jaringan *leased line*, optimalisasi penggunaan dan penjualan kapasitas tulang punggung serat optik, penyediaan jasa MPLS dan ISP/NAP, serta pengembangan VoIP dengan skala yang lebih besar. Intinya, **XL** berkomitmen untuk memberikan penawaran secara terpadu, termasuk penawaran selular, kepada para pelanggan korporat.

3. **Teknologi Baru**
   XL berkomitmen untuk selalu berupaya menyediakan layanan dengan basis teknologi paling mutakhir, seperti teknologi 3G dan Akses Nirkabel dengan kapasitas Pita Lebar (*Broadband Wireless Access)*

4. **Sinergi dengan Kelompok TM**
   Melalui sinergi dengan Grup TM, **XL** berkomitmen untuk menjadi pemain dalam bisnis telekomunikasi regional dan internasional yang terpercaya, diantaranya melalui peningkatan kapasitas *roaming* internasional, penggunaan infrastruktur bersama, proses pendanaan dan pembelian yang lebih baik, serta peningkatan kemampuan dan kompetensi Sumber Daya Manusia (SDM).

Ke-Empat Pilar ini diperlukan **XL** untuk menyediakan produk maupun melakukan berbagai kegiatan bisnis secara konsisten, sesuai dengan sasaran di pasar maupun proposisi merek **XL**. Peningkatan loyalitas dan pendapatan **XL** dari pelanggan serta keterjangkauan harga layanan dan produk **XL** juga akan menjadi bagian dari pilar strategi **XL**.

Sekilas XL

PT Excelcomindo Pratama Tbk. (“**XL**”) didirikan pada tanggal 6 Oktober 1989 dengan nama PT Grahametropolitan Lestari yang bergerak dalam bidang perdagangan dan jasa umum. Pada tahun 1995, seiring dengan adanya kerjasama antara Rajawali Group, sebuah perusahaan swasta nasional, dan beberapa investor asing (NYNEX, AIF dan Mitsui) yang memiliki reputasi dan pengalaman internasional di industri telekomunikasi, **XL** kemudian mengubah nama menjadi PT Excelcomindo Pratama dan kegiatan usahanya menjadi penyelenggara jasa teleponi dasar.

XL mulai beroperasi secara komersial pada 8 Oktober 1996 dengan menyediakan layanan teleponi dasar dengan menggunakan teknologi GSM 900. Dalam perkembangannya **XL** memiliki Ijin Penyelenggaraan Jaringan Bergerak Seluler untuk sistem GSM 900 dan GSM 1800 dan Ijin Penyelenggaraan Jaringan Tetap Tertutup. **XL** juga memiliki Ijin Penyelenggaraan Jasa Internet (ISP) dan Ijin Penyelenggaraan Jasa Internet Teleponi untuk Keperluan Publik (VoIP).

Sebagai penyelenggara jaringan bergerak seluler terbesar ketiga di Indonesia yang sampai dengan 31 Desember 2005 mempunyai jumlah pelanggan mencapai 6,98 juta, **XL** mempunyai pangsa pasar 14% secara nasional, di mana pangsa pasar di Pulau Jawa adalah lebih dari 16% dan di Pulau Bali – Lombok mencapai 31%.

XL pada awalnya memfokuskan perhatian pada pembangunan infrastruktur dan cakupan jaringan di area Pulau Jawa, Bali dan Lombok. Sejak tahun 2002, **XL** mulai memperluas jaringannya ke Pulau Kalimantan, Sumatera, Sulawesi dan Batam. **XL** juga telah membangun jaringan kabel serat optik di sepanjang Pulau Jawa, jaringan microwave yang berkapasitas tinggi di Pulau Kalimantan, Sumatera dan Sulawesi serta jaringan kabel bawah laut yang menghubungkan Pulau Sumatera, Jawa, Bali, Lombok, Sumbawa, Sulawesi dan Kalimantan. Pada tanggal 31 Desember 2005, **XL** telah memiliki 4.324 unit BTS, 42 unit BSC dan 10 unit MSC yang tersebar di seluruh Indonesia.

Portofolio produk **XL** berpusat pada tiga produk utama yaitu layanan GSM pasca bayar **Xplor** dan layanan GSM prabayar **jempol** dan ***bebas***, dimana setiap layanan dirancang untuk memenuhi kebutuhan pelanggan di segmen-segmen yang berbeda.

XL juga menyediakan layanan telekomunikasi terpadu bagi pelanggan korporat, melalui divisi **Business Solutions**. Layanan-layanan yang ditawarkan mencakup *Leased Line* Domestik, *Leased Line* Internasional, *Internet Service Protocol* (ISP), *Multi Protocol Label Switching* (MPLS), *Voice over Internet Protocol* (VoIP), *Office Zone Service*, PABX-GSM *Integration*, GPRS *on demand*, Sistem Pelacakan Pribadi & Kendaraan (*Vehicle & Personal Tracking System*), dan *Corporate* SMS.

Layanan dan produk **XL** bisa diperoleh pelanggan melalui jaringan distribusi **XL** yang sampai dengan 31 Desember 2005 terdiri dari 130 XL Center dan 19.366 XL Kita di seluruh wilayah cakupan **XL**, dengan didukung lebih dari 59 ribu pelanggan Dompet Pulsa. Gerai-gerai ini tidak hanya menjadi sarana promosi merek maupun sarana untuk melayani pelanggan secara efektif dan efisien, tapi juga membuat **XL** dapat menjaga dengan ketat harga ritel produk dan layanannya di pasar. Pelayanan pelanggan juga didukung oleh XL Contact Center, yang siap menjawab semua pertanyaan pelanggan dalam 24 jam sehari dan 7 hari seminggu.

Pada awal tahun 2005, tepatnya tanggal 11 Januari 2005, Telekom Malaysia Berhad (“TM”), melalui anak perusahaannya, TM International (L) LTD, melakukan pembelian 23,1% saham **XL** dengan mengakuisisi saham Nynex Indocel Holding Sdn., yang memiliki 23,1% saham **XL** dan selanjutnya mengubah namanya menjadi Indocel Holding Sdn. Bhd. Setelah melalui proses pembelian saham, pada 27 Oktober 2005 **XL** resmi menjadi anak perusahaan TM.

Dengan menjadi anak perusahaan TM, **XL** diharapkan bisa mendapatkan manfaat berupa optimalisasi lintas batas produk dan layanan yang ditawarkan, pembelanjaan barang modal (*capital expenditure*), kemudahan dalam hal pengadaan peralatan (*procurement*) dan pembiayaan (*financing*) serta peningkatan kinerja SDM.

Salah satu perubahan terbesar yang dilakukan **XL** pada tahun 2005 adalah ketika **XL** menjadi perusahaan publik melalui Penawaran Umum Perdana Saham **XL** (IPO) pada bulan September 2005 dan mencatatkan sahamnya di Bursa Efek Jakarta pada tanggal 29 September 2005.

Dengan tujuan membangun budaya kerja yang kuat, meningkatkan jiwa kebersamaan dan kerjasama dan sebagai pemberian penghargaan terhadap kontribusi karyawan, serta untuk menarik dan memelihara loyalitas karyawan **XL**, bersamaan dengan proses IPO tersebut Pemegang Saham berkeinginan juga memberikan kesempatan kepada seluruh karyawan untuk memiliki saham **XL** melalui program kepemilikan saham bagi karyawan dalam bentuk program penjatahan saham (*Employee Stock Allocation*/ESA). Melalui program ESA ini karyawan tetap **XL** yang telah bekerja paling sedikit 12 bulan pada tanggal pencatatan saham **XL** di Bursa Efek Jakarta berhak memperoleh saham secara cuma-cuma dalam jumlah yang proporsional berdasarkan waktu kerja dan jenjang kepegawaian.

Peristiwa-peristiwa Penting Pada Tahun 2005

11 Jan

TM mulai memegang kendali manajemen di **XL**.

11 Maret

Diakhirinya program **SMS-5000** – suatu program sosial untuk menggalang dana bagi korban Tsunami di Aceh. Dana yang berhasil dikumpulkan adalah sebesar Rp 1,2 miliar, dan disumbangkan kepada para korban Tsunami melalui UNICEF.

1 April

Peluncuran program promosi **KKSS** (**Kring-Kring S'ring-S'ring**) bagi para pelanggan ***bebas***. KKSS ini memberikan diskon untuk setiap panggilan ke 5 nomor **XL** yang sudah didaftarkan, di seluruh Indonesia.

14 April

Peluncuran layanan prabayar ***bebasX***, dimana pelanggan mendapatkan diskon setiap hari untuk panggilan ke 10 nomor **XL** yang sudah didaftarkan, di seluruh Indonesia.

19 April

Diperkenalkannnya **Push Email** sebagai upaya untuk menarik lebih banyak pelanggan korporat. Program ini dilaksanakan atas kerja sama dengan Microsoft Indonesia.

8 Mei

Peluncuran fitur ***Notify Me***, dimana pelanggan **XL** akan mendapat pemberitahuan jika nomor telepon yang gagal dihubungi sudah bisa dihubungi kembali.

18 Mei

Peresmian XL Center ke-100 di Palu – sebagai bagian dari ekspansi distribusi **XL** di Sulawesi.

1 Juni

Peluncuran fitur baru **Xplor**, yaitu tarif panggilan dengan hitungan detik.

7 Juni

Peluncuran layanan **Nada Tungguku**.

27 Juni

Moody's Investors Service Inc. ("Moody's") menaikkan peringkat korporat **XL** untuk valuta domestik dari B2 ke Ba3, dan menaikkan peringkat Obligasi USD 350 juta dari B2 ke B1 dengan *outlook* stabil.

18 July

XL menerbitkan *Floating Rate Notes* (**FRN**) sebesar USD 70 juta untuk jangka waktu enam bulan.

26 Juli

XL mendapat penghargaan sebagai salah satu Perusahaan dengan *Best Investor Relations* 2005 oleh majalah FinanceAsia.

8 Agustus

Pemegang obligasi USD 350 juta Excelcomindo *Finance Company* B.V. 8.0% *Guaranted Notes Due* 2009 *Unconditionally and Irrevocably Guaranteed by* PT Excelcomindo Pratama ("Obligasi USD 350 juta") menyetujui perubahan batasan maksimal hutang **XL** dari 3,5 kali EBITDA menjadi 5 kali EBITDA sampai dengan Januari 2007 dan selanjutnya rasio menurun.

9 Juni

Peluncuran **jempol City** di kota Batam.

4 Juli

Rapat Umum Pemegang Obligasi Excelcom I Tahun 2003 dengan Tingkat Bunga Tetap dan/atau Mengambang, dengan Jumlah Pokok Obligasi sebesar Rp 1.250.000.000.000 ("Obligasi Rupiah") yang menyetujui **XL** untuk melakukan pembelian kembali Obligasi Rupiah dengan harga 105%.

21 Juli

Pembelian kembali Obligasi Excelcom I dengan nilai 105% atau sejumlah Rp 1,3125 triliun.

1 Agustus

Proses regionalisasi **XL** diterapkan, sebagai upaya untuk mendekatkan **XL** dengan para pelanggan serta untuk memperkuat organisasi.

17 Agustus

Peluncuran "Pesta Bonus Pulsa" yang memberikan bonus isi ulang gratis, bonus isi ulang tunda dan bonus penerimaan panggilan dari pelanggan operator lain. **XL** juga meluncurkan SMS Jelajah Internasional bagi pelanggan prabayar.

Peristiwa-peristiwa Penting Pada Tahun 2005

22 Agustus

Peluncuran layanan *voucher* isi ulang elektronik dengan pembayaran melalui kartu kredit VISA.

XL menandatangani perjanjian dengan Peterpan, grup musik populer di Indonesia, untuk menjadi duta ***bebas***.

25 Agustus

XL melakukan transaksi lindung nilai (*hedging*) sebesar USD 150 juta, dengan tujuan untuk mengantisipasi fluktuasi nilai tukar Rupiah terhadap US Dolar.

1 September

XL *Award Writing Contest 2005*.

Peterpan resmi menjadi duta ***bebas***.

5 September

Paparan publik (*Public Expose*) – Dalam rangka Penawaran Umum Perdana Saham (IPO).

12 – 19 September

XL turut memfasilitasi pertemuan formal antara Presiden RI Susilo Bambang Yudhoyono, yang berada di New York, dengan para menteri kabinetnya di Jakarta melalui fasilitas *video conference.*

26 September

Peluncuran **Klub VIBE** (Visi ***bebas***) dari **XL** bagi para pelanggan ***bebas***, dengan tujuan untuk menjaga loyalitas pelanggan.

28 September

Diperkenalkannya program **SAPA** (**SAngat PAnjang**) bagi para pelanggan ***bebas*** dan **jempol**. Program **SAPA** ini memberikan diskon hingga 63% untuk semua panggilan ke nomor **XL**. Mulai diberlakukannya tarif yang lebih kompetitif.

29 September

XL secara resmi menjadi perusahaan terbuka dan tercatat pada Bursa Efek Jakarta (dengan kode saham **EXCL**) dan dengan nilai kapitalisasi pasar awal sebesar Rp 14,2 triliun dengan harga penawaran awal sebesar Rp 2.000 per saham. Khazanah tercatat sebagai pemegang saham **XL** sejumlah 16,8% dari seluruh jumlah saham **XL** yang telah ditempatkan dan disetor penuh.

3 Oktober

Uji coba layanan 3G dengan melakukan *video conference* menggunakan teknologi 3G yang menghubungkan Jakarta, Bandung, Bali dan Malaysia.

XL mendapat anugerah dari Persatuan Wartawan Indonesia (PWI) sebagai operator yang paling inovatif dalam pengembangan produk dan teknologi.

27 Oktober

XL resmi menjadi anak perusahaan TM, setelah TM menguasai kepemilikan saham mayoritas **XL** dari PT Telekomindo Primabhakti, dan selanjutnya Khazanah menjadi pemegang saham terbesar kedua.

1 Desember

Standard & Poor's Ratings Services menaikkan peringkat kredit korporat **XL** dan Obligasi USD 350 juta dari B+ menjadi BB- dengan *outlook* stabil. sedangkan Moody's memberikan peringkat B1 dengan *outlook* positif.

2 Desember

Rapat Umum Pemegang Saham Luar Biasa **XL** menyetujui penerbitan hutang baru dan rencana strategis yang berkaitan dengan teknologi 3G, serta menyetujui perubahan dalam komposisi Direksi dan Dewan Komisaris.

8 Desember

XL membuka kantor baru di Palembang, dengan tujuan untuk meningkatkan layanan jaringan serta menarik lebih banyak pelanggan di Sumatera.

16 Desember

Diperkenalkannya layanan isi ulang dari luar negeri untuk kartu prabayar **XL** di Indonesia.

Peluncuran layanan *push mail* **XPand** oleh **Business Solutions**.

24 Desember

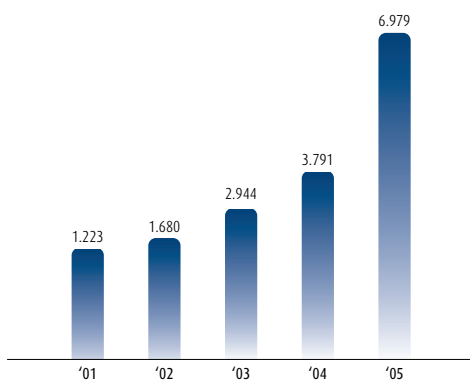
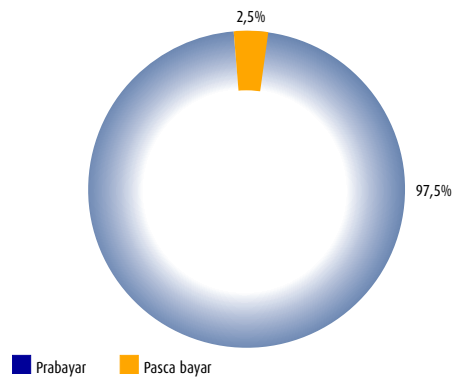
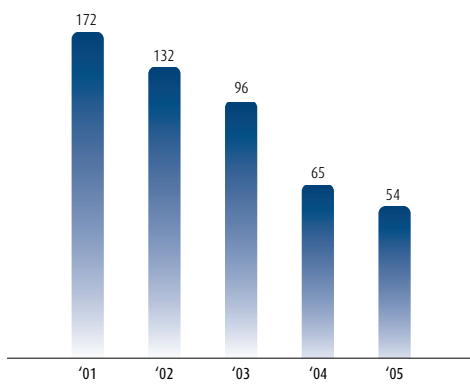
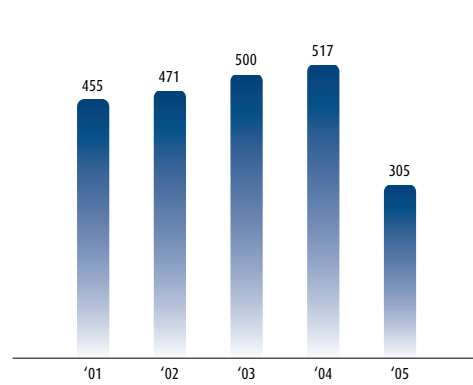
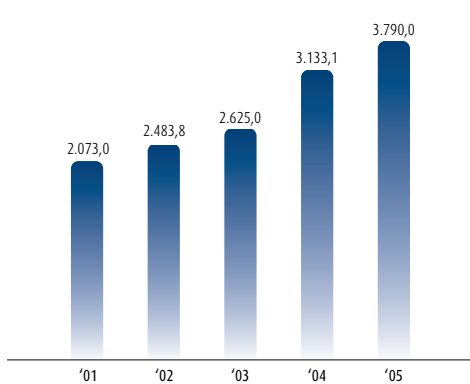
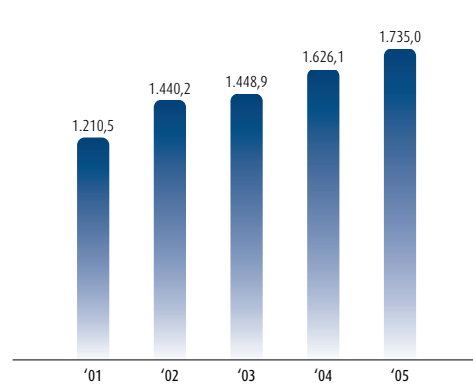
Dimulainya proses registrasi bagi nomor-nomor prabayar, sesuai dengan peraturan Pemerintah Indonesia.

Ikhtisar Data Keuangan Penting

Laporan Laba Rugi (dalam miliar Rupiah)	2001	2002	2003	2004	2005
Pendapatan Usaha Bruto	2.073,03	2.483,78	2.625,04	3.133,14	3.790,01
Pendapatan Usaha Bersih	1.783,63	2.138,77	2.228,72	2.590,70	3.059,13
Beban Usaha	1.087,96	1.389,48	1.653,94	1.928,30	2.489,07
EBITDA[1]	1.210,55	1.440,21	1.448,85	1.626,09	1.735,01
Laba Usaha	695,67	749,29	574,78	662,40	570,06
Laba/(Rugi) sebelum Pajak Penghasilan	222,06	1.063,41	581,31	(46,58)	(313,23)
Laba/(Rugi) Bersih	147,09	741,24	393,21	(45,30)	(224,09)
Laba/(Rugi) Bersih per Saham Dasar (dalam Rp Penuh)	26	131	69	(8)	(37)
Neraca (dalam miliar Rupiah)					
Jumlah Aktiva	3.895,62	4.746,58	5.514,14 *)	6.474,46	9.353,95
Jumlah Aktiva Lancar	257,73	401,12	888,11 *)	802,78	1.370,85
Jumlah Kewajiban Lancar	749,65	879,95	1.089,24	895,86	2.292,22
Kewajiban Tidak Lancar	3.201,32	3.183,83	3.348,0 *)	4.547,90	3.432,42
Ekuitas	(55,35)	682,80	1.076,00	1.030,70	3.629,31
Rasio-rasio %					
Pertumbuhan Pendapatan Usaha Bruto	55,8	19,8	5,7	19,4	21,0
Pertumbuhan Laba Usaha	86,2	7,7	(23,3)	15,2	(13,9)
Pertumbuhan Laba Bersih	nm[4]	403,9	(47,0)	nm[4]	nm[4]
Marjin Pendapatan Usaha Bersih	86,0	86,1	84,9	82,7	80,7
Marjin Laba Usaha	33,6	30,2	21,9	21,1	15,0
Marjin Laba Bersih	7,1	29,8	15,0	nm[4]	nm[4]
Rasio Laba terhadap Jumlah Aktiva[2]	17,9	15,8	10,4	10,2	6,1
Rasio Laba terhadap Jumlah Ekuitas[3]	nm[4]	109,7	53,4	64,3	15,7
Rasio Lancar	34,4	45,6	81,5	89,6	59,8
Rasio Aktiva terhadap Ekuitas (x)	nm[4]	7,0	5,1	6,3	2,6
Rasio Hutang terhadap Ekuitas (x)	nm[4]	4,8	3,4	4,3	1,1
Rasio Hutang terhadap EBITDA (x)	2,6	2,3	2,6	2,7	2,4
Data-data operasional					
Jumlah Pelanggan (dalam ribuan)	1.223	1.680	2.944	3.791	6.979
Prabayar	1.184	1.639	2.908	3.743	6.802
Pasca-bayar	39	41	36	48	176
ARPU (ribuan Rupiah)					
Prabayar	172	132	96	65	54
Pasca bayar	455	471	500	517	305
Blended	183	142	104	70	60
Tingkat *Churn* bulanan rata-rata					
Prabayar	2,5%	2,8%	3,5%	10,0%	5,6%
Pasca bayar	2,0%	1,6%	2,9%	1,8%	0,3%
Jumlah BTS	739	950	1.491	2.357	4.324
Jumlah BSC	13	15	22	28	42
Jumlah MSC	10	11	12	12	10

1. EBITDA = Laba Usaha + Depresiasi & Amortisasi
2. Laba Usaha / Jumlah Aktiva
3. Laba Usaha / Jumlah Ekuitas Bersih
4. nm: *not mentioned*

*) Berbeda dengan Laporan Tahunan 2003 karena reklasifikasi aktiva ke kewajiban

Jumlah Pelanggan (dalam ribuan)

Komposisi Pelanggan

ARPU Prabayar (dalam ribuan rupiah)

ARPU Pasca bayar (dalam ribuan rupiah)

Pendapatan Usaha Bruto (dalam ribuan rupiah)

EBITDA (dalam miliar rupiah)

inovasi
Menjangkau dunia dengan inovasi terbaru

Laporan Presiden Komisaris

XL berhasil mencatatkan kinerja yang sangat baik pada tahun 2005, dimana tahun tersebut diwarnai oleh pengembangan usaha yang agresif dan perubahan **XL** menjadi perusahaan terbuka. **XL** memasuki tahun 2006 dengan optimisme yang tinggi akan perbaikan iklim sosial, ekonomi dan politik di Indonesia, serta keyakinan yang mantap akan prospek usaha **XL** setelah membaiknya posisi pasar dan kuatnya landasan yang memungkinkan **XL** untuk terus tumbuh.

Perekonomian Indonesia pada tahun 2005 memperlihatkan performa yang baik, meskipun telah terjadi tekanan-tekanan inflasi dunia karena adanya pelonjakan harga minyak serta terjadinya sejumlah bencana alam pada tahun tersebut. Pertumbuhan Produk Domestik Bruto (GDP) adalah sekitar 5,6%, sementara tingkat inflasi adalah sekitar 17,11%. Secara umum, iklim investasi cukup kondusif dimana kita bisa melihat masuknya modal asing secara signifikan, baik secara langsung maupun melalui pasar modal, dan Indeks Harga Saham Gabungan (IHSG) Jakarta pun naik hingga 16% dan mencatat rekor tertinggi yaitu 1.164 pada akhir 2005.

Industri telekomunikasi Indonesia juga masih merupakan pasar yang pertumbuhannya paling cepat di wilayah ini, dimana pada tahun 2005 kita menyaksikan peningkatan penetrasi pasar dari 14% pada tahun 2004 menjadi 24% di tahun 2005, dimana jumlah pelanggan meningkat sebesar 20 juta pelanggan, sehingga jumlah total pelanggan meningkat dari 32 juta menjadi 52 juta. GSM tetap mendominasi industri selular Indonesia dengan penguasaan pangsa pasar sekitar 90% dan dibagi diantara ketiga pemain GSM terkemuka. Sementara itu, persaingan dari operator CDMA juga menjadi semakin ketat, dengan penawaran biaya yang rendah kepada para pelanggan. Tahun 2005 juga merupakan tahun masuknya operator-operator telekomunikasi asing, yang akan menyediakan layanan 3G pada tahun 2006.

Terjadi 3 perubahan fundamental pada tahun 2005, yang mengubah struktur kepemilikan dan organisasi **XL**. Pertama, pada bulan Januari 2005 Telekom Malaysia mulai memegang kendali manajemen **XL** setelah investasi awalnya. Pada bulan Oktober, Telekom Malaysia meningkatkan kepemilikannya di **XL** menjadi 56,9%. Kedua, **XL** telah menjadi perusahaan terbuka pada bulan September 2005, yaitu dengan menawarkan 20% sahamnya kepada publik serta berhasil menghimpun dana segar sekitar USD 288 juta dari hasil penjualan saham tersebut. Ketiga, **XL** melakukan proses desentralisasi dalam organisasinya, dengan tujuan untuk mendekatkan diri pada pasar dan untuk mendapatkan pemahaman yang lebih baik akan pasar lokal. Sejak 27 Oktober 2005, **XL** secara resmi telah menjadi anak perusahaan Telekom Malaysia, dengan meningkatnya kepemilikan saham dari 25% menjadi 56,9% setelah Telekom Malaysia melakukan opsi beli saham (*call options*) dari Rajawali Corporation. **XL** juga menikmati banyak manfaat dari sinergi ini, diantaranya adalah penggunaan jaringan dan infrastruktur bersama, sinergi lalu lintas data dan suara antara Indonesia dan Malaysia, penggunaan modal yang efisien, serta peningkatan kinerja operasinya.

XL saat ini telah berada di posisi yang tepat untuk secara perlahan berevolusi menjadi perusahaan teknologi informasi dan komunikasi terpadu, dan kami akan memperkenalkan layanan 3G pada paruh kedua tahun 2006. **XL** telah berhasil dalam melakukan uji coba layanan 3G dengan melakukan konferensi video antara Jakarta, Bandung, Bali dan Malaysia. Kami berkeyakinan bahwa teknologi baru ini akan memainkan peran yang sentral dalam upaya kami untuk memberikan layanan bernilai lebih pada para pelanggan. Jaringan serat optik kami yang luas ditambah dengan layanan kami yang komprehensif, membuat **XL** mampu bergerak dengan agresif untuk menembus pasar korporat, yang pada saatnya akan memberikan kontribusi yang signifikan pada pendapatan perusahaan.

Dari sisi keuangan, **XL** sekali lagi menunjukkan kinerja yang baik tahun ini, dengan penghasilan kotor sebesar Rp 3,79 triliun atau peningkatan sebesar 21% dari Rp 3,13 triliun pada tahun 2004. EBITDA juga meningkat sebesar sekitar 7% menjadi Rp 1,735 triliun dari Rp 1,626 triliun di tahun sebelumnya. Dewan Komisaris telah melakukan evaluasi dan pengkajian menyeluruh atas laporan dari Direksi serta laporan keuangan perusahaan untuk tahun finansial yang berakhir pada 31 Desember 2005, yang telah diaudit oleh KAP Haryanto Sahari & Rekan, dari PricewaterhouseCoopers. Oleh karena itu, Dewan Komisaris dengan ini menerima dan menyetujui isi dari laporan keuangan tersebut.

Atas nama Dewan Komisaris, saya pada kesempatan ini ingin mengucapkan terima kasih dan selamat kepada Direksi, manajemen Telekom Malaysia, serta semua karyawan atas dedikasi dan kerja keras yang membuat **XL**

XL saat ini telah berada di posisi yang tepat untuk secara perlahan berevolusi menjadi perusahaan Teknologi Informasi dan Komunikasi terpadu, dan kami akan memperkenalkan layanan 3G pada paruh kedua tahun 2006.

berhasil menunjukkan performa yang baik ini. Saya juga mengucapkan terima kasih kepada para pelanggan dan mitra usaha **XL** atas kepercayaan dan komitmennya pada **XL**, sehingga **XL** dapat tumbuh dengan mantap. Kami yakin bahwa investasi yang telah kami tanam dengan agresif pada tahun 2005, ditambah dengan kerja sama yang erat, akan menciptakan landasan yang kuat bagi pertumbuhan **XL** di masa depan.

Peter Sondakh
Presiden Komisaris

Laporan Presiden Direktur

Tahun 2005 merupakan tahun kebangkitan **XL** setelah hampir sepuluh tahun keberadaannya dalam melayani konsumen di pasar telekomunikasi Indonesia. Tahun 2005 adalah tahun dimana **XL** dilahirkan kembali untuk menjadi perusahaan teknologi informasi dan komunikasi yang inovatif dan terus berkembang, dengan fokus pada layanan bermutu bagi para pelanggannya.

Sejak Januari 2005, Telekom Malaysia Berhard telah mengambil alih manajemen **XL**, dan berbagai inisiatif strategis telah diformulasikan dan diterapkan untuk membawa **XL** ke tingkat kompetisi yang lebih tinggi serta memungkinkan **XL** untuk dapat mengkapitalisasi pertumbuhan industri yang kuat. **XL** telah secara agresif memperluas cakupan wilayah serta meningkatkan mutu cakupannya dengan meningkatkan jumlah BTS dua kali lipat menjadi 4.324 BTS pada akhir tahun, dan meningkatkan jaringan distribusinya hingga tiga kali lipat, menjadi sekitar 20.000 gerai. Langkah-langkah signifikan juga telah diambil untuk meningkatkan citra dan pengenalan merek-merek **XL** melalui berbagai kegiatan promosi dan periklanan yang intensif, dimana **XL** berhasil menyeimbangkan strategi pemasaran untuk kartu prabayar dengan menjaga keseimbangan antara pasokan dan permintaan, serta memperkenalkan kampanye tematik baru dengan grup musik Peterpan sebagai duta merek kami. Program-program loyalitas juga telah kami luncurkan, dengan tujuan untuk mempertahankan jumlah pelanggan, yang akan mengurangi biaya penarikan pelanggan baru, serta untuk membangun jaringan distribusi yang kuat diseluruh Nusantara. Sebagai hasilnya, jumlah pelanggan **XL** melonjak sebesar 84% menjadi 6,98 juta pelanggan pada akhir tahun. Selama tahun 2005, kami juga telah memformulasikan strategi untuk divisi **Business Solutions** kami, yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan pelanggan korporat dengan menawarkan serangkaian produk komunikasi yang bermutu tinggi, fleksibel dan komprehensif.

Kami mulai memetik hasil dari sinergi antara **XL** dengan Telekom Malaysia, termasuk harga pembelian barang kebutuhan perusahaan yang lebih baik, biaya pendanaan yang lebih menarik, optimalisasi rencana pembangunan infrastruktur, alih pengetahuan serta pembelajaran akan praktek-praktek bisnis terbaik. Pada saat ini kami juga telah membentuk suatu Komite Tender yang berfungsi untuk mengawasi pengeluaran kapital, selain juga Komite Audit dan Komite Nominasi dan Remunerasi. Pada bulan September 2005, **XL** berhasil melakukan penawaran saham perdana dan menghimpun dana segar sebesar USD 288 juta, serta meningkatkan kapital perusahaan secara signifikan. Dana segar tersebut dipergunakan secara agresif untuk mendanai rencana pengembangan perusahaan yang agresif serta untuk memperbaiki rasio *leverage* perusahaan secara drastis.

Inovasi telah menjadi kunci pengembangan kami dan akan terus menjadi faktor penting di **XL**. Pada tahun 2005, kami telah meluncurkan sejumlah produk inovatif, seperti transfer isi ulang antar pelanggan, tagihan per detik, komunitas *on-net*, notifikasi panggilan, *push email*, nada tunggu, dan lain-lain. Persatuan Wartawan Indonesia (PWI), pada tahun 2005 juga menobatkan **XL** sebagai Operator yang paling inovatif dalam pengembangan produk dan teknologi.

XL berhasil membuktikan pendapatan sebesar Rp 3,79 triliun, atau peningkatan sebesar 21% dibandingkan tahun 2004. EBITDA juga meningkat menjadi Rp 1,73 triliun, atau meningkat sebesar 6% dari hasil tahun 2004. Margin EBITDA untuk 2005 adalah 46%, atau turun 5% dari tahun sebelumnya, hal ini disebabkan oleh adanya tekanan tarif dan meningkatnya aktifitas promosi dan pemasaran untuk meningkatkan kekuatan posisi merek **XL**, yang terus tumbuh dengan sehat. Rugi perusahaan untuk satu tahun penuh, setelah pajak adalah Rp 224 miliar, yang terutama disebabkan oleh adanya kerugian perubahan kurs valuta asing sekitar Rp 362 miliar, akibat melemahnya nilai Rupiah. Secara keseluruhan, kami cukup puas dengan performa perusahaan di tahun 2005, karena kami berhasil meraih kemajuan yang signifikan di pasar. Kami yakin bahwa **XL** saat ini memiliki landasan yang lebih kuat serta posisi di pasar yang lebih baik untuk mengkapitalisasi pertumbuhan industri yang sangat cepat.

Dengan penuh keyakinan kami menyambut tahun 2006 sebagai tahun dimana **XL** akan secara agresif berkembang dan melakukan berbagai inovasi, demi menuju tujuan **XL** menjadi penyedia jasa teknologi informasi dan komunikasi yang terpercaya bagi para pelanggan individual maupun korporat di seluruh Indonesia. Kami telah berhasil melakukan uji coba layanan 3G pada 3 Oktober 2005, yang menghubungkan Jakarta, Bali, Bandung dan Malaysia melalui konferensi video dengan menggunakan teknologi 3G. Baru-baru ini, pada bulan Februari 2006, **XL** telah berhasil

mendapatkan lisensi 3G dari Pemerintah Indonesia, dan saat ini **XL** sedang merampungkan persiapan untuk menyediakan layanan 3G pada paruh kedua tahun 2006. Kami juga yakin bahwa dengan dukungan finansial serta teknologi dari TM, ditambah strategi pemasaran yang berpandangan kedepan serta tim manajemen dengan fokus yang jelas, maka **XL** akan mampu terus menembus pasar Indonesia lebih jauh lagi.

Sebagai penutup, saya ingin menyampaikan rasa terima kasih saya kepada para anggota Direksi, Dewan Komisaris, para investor, mitra bisnis, serta seluruh karyawan atas dukungan dan keyakinan mereka akan **XL**.

Mari kita bekerja sama untuk menghadapi tantangan di depan serta memanfaatkan segala peluang yang ada untuk mencapai cita-cita kita.

Salam hangat,

Christian Manuel de Faria
Presiden Direktur

"Kami mulai memetik hasil dari sinergi antara **XL** dengan Telekom Malaysia, termasuk harga pembelian barang kebutuhan perusahaan yang lebih baik, biaya pendanaan yang lebih menarik, optimalisasi rencana pembangunan infrastruktur, alih pengetahuan serta pembelajaran akan praktek-praktek bisnis terbaik."

Tata Kelola Perusahaan

Pendahuluan
XL telah menerapkan Tata Kelola Perusahaan sejak tahun 1997, yang pada mulanya masih menekankan pada kinerja tata kelola perusahaan semata. Namun seiring berjalannya waktu dan sejak dicatatkannya obligasi **XL** di Bursa Efek Surabaya ("BES") dan Singapore Stock Exchange ("SGX") serta menjadi perusahaan publik dengan telah dicatatkannya saham-saham **XL** di Bursa Efek Jakarta ("BEJ"), **XL** mempunyai komitmen yang kuat dalam menerapkan prinsip Tata Kelola Perusahan atau *Good Corporate Governance* (GCG) secara berkelanjutan.

XL menjadikan prinsip GCG ini menjadi suatu budaya yang tertanam di dalam diri setiap karyawan tanpa terkecuali dan menjadikannya sebagai suatu pedoman yang mengikat dalam menjalankan perusahaan.

Kinerja Tata Kelola Perusahaan
Setelah **XL** menjadi perusahaan publik yang mencatatkan sahamnya di BEJ, **XL** lebih berkembang dalam hal keterbukaan informasi yang disajikan kepada publik. Hal-hal mengenai kemajuan pengembangan bisnis, kinerja operasi, serta implementasi tata kelola perusahaan secara rutin dilaporkan **XL** kepada BAPEPAM, Bursa dan publik.

Dengan adanya komitmen yang kuat dari **XL**, serta didukung oleh Telekom Malaysia Berhad (TM) sebagai *controlling shareholders* dalam melaksanakan GCG, **XL** berupaya untuk memastikan bahwa prinsip GCG berjalan dan tertanam dalam diri setiap karyawan, termasuk Direksi dan Komisaris, dengan membuat suatu kode etik yang harus diterapkan dalam perusahaan.

Kepatuhan Terhadap Hukum dan Peraturan Perundang-undangan
XL sebagai perusahaan publik berkomitmen dan berkewajiban untuk tunduk kepada hukum, peraturan dan regulasi terkait khususnya di bidang telekomunikasi, penanaman modal asing dan pasar modal dimana saham dan atau obligasi **XL** dicatatkan.

Laporan Periodik
Laporan secara periodik yang berupa laporan keuangan kepada BAPEPAM dan Bursa maupun laporan yang berkenaan dengan kegiatan operasional **XL** baik dalam bidang telekomunikasi, penanaman modal asing dan pasar modal sudah dilaksanakan secara teratur dan tepat waktu.

PENGAWASAN DAN PENGURUSAN

Dewan Komisaris
Sebagai organ perseroan yang bertugas melakukan pengawasan serta memberikan nasihat kepada Direksi dalam menjalankan perusahaan, Dewan Komisaris **XL** telah melakukan fungsi dan tugasnya secara baik.

Sejak **XL** menjadi perusahaan publik, Dewan Komisaris **XL** terdiri dari 10 (sepuluh) orang, termasuk 1 (satu) orang Presiden Komisaris dan 3 (tiga) orang Komisaris Independen.

Komisaris Independen
Dengan dicatatkannya saham **XL** di Bursa Efek Jakarta (BEJ), maka **XL** tunduk pada Peraturan BEJ Nomor I-A yang merupakan Lampiran I Keputusan Direksi Bursa Efek Jakarta Nomor Kep-305/BEJ/07-2004 tanggal 19 Juli 2004 yang mewajibkan perusahaan publik untuk memiliki Komisaris Independen sekurang-kurangnya 30% (tiga puluh persen) dari jajaran Dewan Komisaris. Peran dari Komisaris Independen ini sangat penting bagi perusahaan yaitu untuk mewakili kepentingan publik dalam mengawasi jalannya perusahaan. Salah satu Komisaris Independen **XL** juga merangkap sebagai Ketua Komite Audit **XL**.

Definisi Komisaris Independen berdasarkan Peraturan No. IX.I.5 Lampiran Keputusan Ketua Badan Pengawas Pasar Modal Kep-29/PM/2004 tanggal 24 September 2004 tentang Pembentukan dan Pedoman Pelaksanaan Kerja Komite Audit ("Peraturan No. IX.I.5") adalah sebagai berikut:
1. berasal dari luar Emiten atau Perusahaan Publik;
2. tidak mempunyai saham baik langsung maupun tidak langsung pada Emiten atau Perusahaan Publik;
3. tidak mempunyai hubungan Afiliasi dengan Emiten atau Perusahaan Publik, Komisaris, Direksi, atau Pemegang Saham Utama Emiten atau Perusahaan Publik; dan
4. tidak mempunyai hubungan usaha baik langsung maupun tidak langsung yang berkaitan dengan usaha Emiten atau Perusahaan Publik.

Komisaris Independen **XL** pada saat ini adalah:
- **Jend. (Purn.) Wismoyo Arismunandar**
- **Ir. Tjahjono Soerjodibroto, MBA**
- **YBhg Dato' Mohamad Norza bin Haji Zakaria**

Kantor Regional Palembang

KOMITE-KOMITE YANG MEMBANTU DEWAN KOMISARIS

Komite Audit

Komite Audit bertugas membantu Dewan Komisaris untuk melakukan tugasnya dalam pengawasan terhadap tugas dari Direksi dan juga bertugas untuk mengidentifikasi permasalahan yang timbul di **XL** yang berindikasi dapat bertentangan dengan peraturan yang berlaku di Indonesia.

Acuan kerja Komite Audit adalah Pedoman Pelaksanaan Kerja (*Charter*) Komite Audit yang ditetapkan oleh Keputusan Dewan Komisaris.

Laporan dan penjelasan dari Komite Audit tercantum lebih lanjut dalam penjelasan khusus dalam Laporan Tahunan 2005 ini.

Berikut adalah komposisi Komite Audit **XL**:

- **Ir. Tjahjono Soerjodibroto, MBA**
  (Ketua Komite Audit – Komisaris Independen)
- **Dr. Djoko Susanto, M.S.A**
  (Anggota)
- **Mr. Heru Prasetyo**
  (Anggota)
- **YBhg Dato' Mohamad Norza bin Haji Zakaria**
  (Anggota – Komisaris Independen)

Komite Tender

Dewan Komisaris pada bulan Oktober 2005 memutuskan pembentukan Komite Tender yang berfungsi untuk membuat rekomendasi dan menyetujui tender dalam **XL**.

Acuan kerja Komite Tender adalah Pedoman Pelaksanaan Kerja (*Terms of Reference*) yang disesuaikan dengan pedoman kerja komite tender TM yang ditetapkan oleh Keputusan Dewan Komisaris.

Tugas dan tanggung jawab dari Komite Tender adalah sebagai berikut:

1. melakukan penelaahan terhadap kelengkapan dan kepatuhan dari aplikasi tender khususnya spesifikasi di bidang teknis;
2. mempertimbangkan aspek keuangan dan hukum terhadap setiap kontrak yang diajukan;
3. melakukan penelaahan terhadap proses pembelian yang adil, kompetitif dan transparan;
4. mengajukan rekomendasi dan menentukan pemenang terhadap setiap aplikasi tender;
5. dalam melaksanakan tugasnya wajib memperhatikan Peraturan dan Prosedur yang berlaku di **XL** antara lain Kebijakan Pembelian, Tata Kelola Perusahaan, dan wajib mematuhi ketentuan standar dan kode etik yang dikeluarkan oleh lembaga terkait.

XL menjadikan prinsip GCG ini menjadi suatu budaya yang tertanam di dalam diri setiap karyawan tanpa terkecuali dan menjadikannya sebagai suatu pedoman yang mengikat dalam menjalankan perusahaan.

Berikut adalah komposisi Komite Tender **XL**:

- **YB Datuk Nur Jazlan bin Tan Sri Mohamed**
  (Ketua – Komisaris)
- **Peter Sondakh**
  (Anggota – Presiden Komisaris)
- **Rosli bin Man**
  (Anggota – Komisaris)
- **Ir. Tjahjono Soerjodibroto, MBA**
  (Anggota – Komisaris Independen)
- **Jaffa Sany bin Md Ariffin**
  (Anggota – Direktur Keuangan)

Rapat Dewan Komisaris

Dewan Komisaris **XL** menyelenggarakan rapat secara berkala sekurang-kurangnya sekali tiap 3 (tiga) bulan atau setiap waktu jika dianggap perlu atas permintaan seorang atau lebih anggota Komisaris yang pelaksanaannya dilakukan berdasarkan ketentuan Anggaran Dasar **XL**.

Pada kurun waktu tahun 2005, Dewan Komisaris **XL** telah mengadakan rapat sebanyak 8 (delapan) kali, baik rapat melalui kehadiran fisik atau melalui sarana audio dan konferensi video .

Direksi

Adalah organ perseroan yang bertanggung jawab penuh atas pengurusan perusahaan untuk kepentingan dan tujuan perusahaan serta mewakili perusahaan baik di dalam maupun di luar pengadilan sesuai Anggaran Dasar. Direksi **XL** terdiri dari 8 (delapan) orang, termasuk 1 (satu) orang Presiden Direktur dan 1 (satu) orang Direktur Tidak Terafiliasi.

Direktur Tidak Terafiliasi

Sejak 15 Juni 2005, **XL** telah memenuhi Peraturan Nomor I-A yang merupakan Lampiran I Keputusan Direksi PT Bursa Efek Jakarta Nomor Kep-305/BEJ/07-2004 tanggal 19 Juli 2004 tentang Pencatatan Saham dan Efek Bersifat Ekuitas Selain Saham Yang Diterbitkan Oleh Perusahaan Tercatat ("Peraturan Nomor I-A"), untuk memiliki paling sedikit 1 (satu) orang Direktur Tidak Terafiliasi.

Definisi Direktur Tidak Terafiliasi berdasarkan ketentuan III.1.6. Peraturan Nomor I-A adalah sebagai berikut:

1. tidak mempunyai hubungan afiliasi dengan Pemegang Saham Pengendali Perusahaan Tercatat yang bersangkutan sekurang-kurangnya selama 6 (enam) bulan sebelum penunjukan sebagai Direktur tidak terafiliasi;
2. tidak mempunyai hubungan afiliasi dengan Komisaris atau Direksi lainnya dari Perusahaan Tercatat;
3. tidak bekerja rangkap sebagai Direksi pada perusahaan lain;
4. tidak menjadi Orang Dalam pada lembaga atau profesi penunjang pasar modal yang jasanya digunakan oleh Perusahaan Tercatat selama 6 (enam) bulan sebelum penunjukan sebagai Direktur.

Direktur Tidak Terafiliasi **XL** saat ini adalah:

- **Nicanor V. Santiago III**

Rapat Direksi

Direksi **XL** menyelenggarakan rapat rutin setiap minggu. Berdasarkan ketentuan Anggaran Dasar **XL**, rapat Direksi diadakan setiap waktu jika dipandang perlu atas permintaan seorang atau lebih anggota Direksi yang pelaksanaannya dilakukan berdasarkan ketentuan Anggaran Dasar **XL**.

Selama kurun waktu tahun 2005, Direksi **XL** telah mengadakan rapat sebanyak 33 (tiga puluh tiga) kali, yang keseluruhannya dilakukan di kantor pusat **XL**.

Komite Nominasi dan Remunerasi (KNR)

Komite Nominasi dan Remunerasi bertanggung jawab memberikan rekomendasi kepada Pemegang Saham dalam mengusulkan, menyeleksi dan merekomendasikan calon anggota Dewan Komisaris, Direksi dan anggota Komite Audit. Selain itu Komite ini bertugas merumuskan kebijakan remunerasi Dewan Komisaris, Direksi dan Komite Audit untuk kemudian diajukan kepada Rapat Umum Pemegang Saham.

Acuan kerja Komite Nominasi dan Remunerasi adalah Pedoman Pelaksanaan Kerja (*Terms of Reference*) yang ditetapkan oleh Keputusan Rapat Umum Pemegang Saham.

Tugas dan tanggung jawab dari Komite Nominasi dan Remunerasi adalah sebagai berikut:

1. mencalonkan kandidat untuk duduk di jajaran Dewan Komisaris dan Direksi serta Komite yang ada kepada Pemegang Saham;
2. melakukan penelaahan terhadap komposisi anggota tiap-tiap Dewan Komisaris, Direksi atau Komite dengan mempertimbangkan tingkat efektifitas, keahlian, pengalaman dan kualitas;
3. melakukan pengaturan, penelaahan, rekomendasi dan arahan terhadap elemen remunerasi seperti struktur *reward*, fasilitas dan aspek lainnya dalam pengikatan dengan anggota Dewan Komisaris, Direksi atau Komite dengan memperhatikan Anggaran Dasar **XL**;

4. memberikan arahan kepada Pemegang Saham mengenai keberhasilan anggota Dewan Komisaris, Direksi atau Komite dan penilaian terhadap remunerasi dibandingkan degan keberhasilan dan memberikan arahan kepada Pemegang Saham mengenai remunerasi manajemen senior.

Berikut adalah komposisi Komite Nominasi dan Remunerasi **XL**:

- **Peter Sondakh**
  (Ketua – Presiden Komisaris)
- **Dato' Abdul Wahid bin Omar**
  (Anggota – Komisaris)
- **Christian Manuel de Faria**
  (Anggota – Presiden Direktur)

Sekretaris Perusahaan

Keberadaan Sekretaris Perusahaan di **XL** sudah diterapkan sejak tahun 1997. Fungsi Sekretaris Perusahaan sampai tahun 2004 adalah menangani administrasi korporat terhadap manajemen perusahaan. Baru setelah **XL** mencatatkan obligasinya di Bursa Efek Surabaya (BES) pada tahun 2004, fungsi Sekretaris Perusahaan **XL** disesuaikan dengan peraturan BAPEPAM No. IX.I.4 tentang Pembentukan Sekretaris Perusahaan, dimana seorang Sekretaris Perusahaan memastikan bahwa segala aktivitas perusahaan selalu mematuhi peraturan yang berlaku di pasar modal di Indonesia dan juga bertindak sebagai jembatan komunikasi antara **XL** dengan lembaga regulasi, jajaran Pasar Modal dan masyarakat.

LAPORAN KOMITE AUDIT

Anggota

Komite Audit dibentuk pada tanggal 28 Februari 2005. Sampai dengan akhir 2005, Komite Audit terdiri dari 2 Komisaris Independen dan 2 anggota dari luar **XL**.

Komposisi Komite Audit telah diubah sesuai dengan persetujuan dari Dewan Komisaris pada tanggal 14 Oktober 2005. Bapak Ir. Tjahjono Soerjodibroto, MBA diangkat menjadi ketua untuk menggantikan Jend. (Purn.) Wismoyo Arismunandar, yang kemudian bertugas sebagai komisaris independen dan penasihat bagi Komite Audit.

Komposisi tersebut menyatukan pengalaman, pengetahuan, dan keahlian yang luas. Komposisi tersebut juga memenuhi persyaratan independensi dan pengetahuan finansial yang ditetapkan oleh Bursa Efek Jakarta.

Rapat Komite Audit

Komite Audit telah mengadakan rapat sebanyak 2 (dua) kali sejak **XL** terdaftar di Bursa Efek Jakarta pada tanggal 29 September 2005. Dalam rapat-rapat tersebut persyaratan kuorum kehadiran yaitu sekurang-kurangnya dua-pertiga dari anggota Komite Audit harus hadir dalam rapat telah terpenuhi, sesuai dengan Pedoman Pelaksanaan Kerja dari Komite Audit.

Anggota Direksi dan Auditor Independen hadir dalam rapat tersebut atas dasar undangan untuk menginformasikan Komite Audit mengenai hal-hal tertentu. Laporan Kegiatan Komite Audit didistribusikan kepada semua anggota Dewan Komisaris dan untuk permasalahan yang signifikan selanjutnya didiskusikan dalam Rapat Dewan Komisaris.

Kesimpulan kegiatan

Pada tahun 2005, Komite Audit telah melaksanakan tugas-tugasnya sesuai dengan ketentuan hukum dan perundang-undangan pasar modal yang berlaku dan sebagaimana ditetapkan dalam Pedoman Pelaksanaan Kerja dari Komite Audit.

Sebagaimana disyaratkan oleh Peraturan No. IX.I.5, Komite Audit memberikan laporannya atas hal-hal berikut:

1. Tinjauan kepatuhan terhadap hukum dan perundang-undangan yang berlaku

Komite Audit memastikan bahwa Manajemen melanjutkan usaha-usaha penerapan tata kelola perusahaan yang baik selama tahun 2005. Komite Audit tidak menemukan adanya pelanggaran yang dilakukan **XL** terhadap peraturan yang diterbitkan oleh BAPEPAM, Bursa Efek Jakarta, dan hukum serta perundang-undangan lainnya yang berkaitan dengan kegiatan usaha **XL**.

2. Tinjauan hasil keuangan

Berdasarkan tinjauan proses audit dan pendapat yang dikemukakan oleh Auditor Independen dan penjelasan dari Direksi kepada Auditor Independen, Komite Audit memutuskan bahwa laporan keuangan konsolidasi tahunan telah disiapkan sesuai dengan Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan Indonesia.

Komite Audit telah merekomendasikan kepada Direksi melalui Dewan Komisaris agar laporan keuangan untuk periode yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2005 yang telah diaudit, dicantumkan dalam Laporan Tahunan **XL** kepada pemegang saham untuk kemudian diserahkan kepada BAPEPAM.

Kantor Regional Bandung

3. Tinjauan pengawasan internal dan prakiraan risiko

Komite Audit didukung oleh tim audit internal yang melaporkan kegiatannya kepada Komite Audit, berdasarkan rencana internal audit tahunan yang telah disetujui. Rencana internal audit berbasis risiko tersebut mencakup permasalahan mengenai kepatuhan inti, finansial, operasional, dan hal-hal strategis yang signifikan bagi keseluruhan kinerja **XL**.

Komite Audit menerima laporan secara berkala dan reguler dari Kepala Audit Internal atas kegiatan audit. Audit Internal juga melakukan tinjauan lanjutan atas keputusan mengenai permasalahan pengawasan dan melaporkan statusnya kepada Komite Audit.

Komite Audit memutuskan bahwa sistem pengawasan internal **XL** cukup adanya dan pada tingkat yang dapat diterima, dalam konteks lingkungan bisnis **XL**. Komite Audit juga memutuskan bahwa **XL** telah melakukan upaya-upaya untuk mengimplementasikan manajemen risiko, yang terbukti dari usaha-usaha seperti identifikasi risiko, pembentukan kebijaksanaan keamanan teknologi informasi, dan manajemen kelangsungan usaha. Komite Audit juga memutuskan bahwa Direksi senantiasa melakukan upaya-upaya untuk memperkuat sistem pengawasan atas lingkungannya.

4. Tinjauan atas independensi auditor

Komite Audit telah mengkaji independensi dari KAP Haryanto Sahari & Rekan, anggota dari PricewaterhouseCoopers, dan telah memperoleh konfirmasi dari KAP Haryanto Sahari & Rekan, anggota dari PricewaterhouseCoopers, yang membuktikan independensinya dan tidak adanya konflik kepentingan dalam audit finansial laporan keuangan **XL**.

5. Tinjauan implementasi paket remunerasi keseluruhan bagi direktur dan komisaris

Tinjauan telah dilaksanakan oleh Komite Nominasi dan Remunerasi (KNR) dan termaktub dalam laporan KNR pada halaman 22 dan 23 Laporan Tahunan ini.

LAPORAN KOMITE NOMINASI DAN REMUNERASI (KNR)

Pendirian dan keanggotaan

KNR didirikan oleh pemegang saham dalam Rapat Umum Pemegang Saham Luar Biasa (RUPSLB) No. 2/05, tanggal 21 Maret 2005. Sebagaimana diatur dalam Pedoman Pelaksanaan Kerja dari KNR, anggota KNR harus diangkat oleh pemegang saham. Ketua KNR adalah Presiden Komisaris **XL**, sedangkan anggota KNR dapat sekaligus menjabat sebagai Komisaris atau Presiden Direktur **XL**.

Rapat-rapat penting

Selama tahun 2005, KNR telah mengadakan 3 kali rapat dan mengambil 4 keputusan sirkular. Sejauh ini, Komite ini telah menunjuk 3 (tiga) Komisaris Independen, 2 (dua) anggota Komite Audit, 3 (tiga) Direktur dan mengajukan proposal untuk remunerasi total para anggota Dewan Komisaris, Direksi dan Komite Audit.

Remunerasi Dewan

KNR telah menyusun dan menentukan remunerasi bagi tiap anggota Dewan Komisaris, Direksi, dan Komite Audit – yang secara kolektif disebut sebagai 'Dewan'; setelah melalui pertimbangan yang matang, perbandingan dengan perusahaan lain dalam industri yang sama dengan ukuran dan kompleksitas yang setara, serta evaluasi atas kinerja Dewan.

Secara akumulatif, remunerasi yang dibayarkan kepada Dewan pada tahun 2005 adalah Rp 33.098.621.000.

MANAJEMEN RISIKO

Rencana Kelangsungan Usaha dan Pemulihan Bencana (*Business Continuity and Disaster Recovery Plan*)

XL telah menyusun Panduan Manajemen Kelanjutan Usaha (*Business Continuity Management Guidance*) sebagai kebijakan dan basis bagi penerapan Rencana Pemulihan Bencana (*Disaster Recovery Plan*), yang akan diimplementasikan pada tahun 2006.

Rencana pemulihan bencana ini bekerja sebagai kelebihan kapasitas jaringan (*network redundancy*) sehingga saat terjadi kegagalan dalam peralatan jaringan *base station controllers* (BSC), *mobile switching controllers* (MSC), sistem cadangan telah siap sedia sehingga jaringan tersebut tetap berfungsi dengan baik tanpa gangguan.

Bila terjadi kegagalan di salah satu BSC atau MSC, lalu lintas data akan dialihkan melalui *backbone* **XL** ke *switch* dan BSC lainnya.

XL juga telah menginstalasi sumber pasokan listrik cadangan yang mampu menghasilkan daya listrik untuk seluruh sistem komputer di kantor pusat selama 72 jam. Sebagian besar BTS juga telah dilengkapi dengan pembangkit listrik.

Produk dan Layanan

SOLUSI KONSUMEN

Layanan utama **XL** bagi konsumen ritel terdiri dari penyediaan layanan percakapan, data, layanan nilai tambah lainnya (*value added services*) dalam bidang telekomunikasi seluler, layanan sewa jaringan dan layanan korporasi terintegrasi yang mencakup layanan ISP dan VoIP. **XL** beroperasi pada dua pita frekuensi yaitu GSM 900 dan GSM 1800.

Pasca bayar dan Prabayar

XL mempunyai tiga produk utama untuk kartu GSM pasca bayar **Xplor** dan prabayar dengan merek **jempol** dan ***bebas*** yang masing-masing ditujukan untuk melayani pangsa pasar yang berbeda.

Merupakan varian kartu prabayar baru yang diluncurkan pada 1 Agustus 2004. Kartu prabayar **jempol** lahir sebagai upaya memberikan layanan dasar selular bagi masyarakat. Harga paket perdananya sangat terjangkau; demikian pula denominasi isi ulang dan tarifnya tersedia dengan harga yang terjangkau oleh masyarakat.

Pengguna **jempol** dapat membeli pulsa isi ulang baik dalam bentuk *voucher* fisik di gerai-gerai XL Center, XL Kita dan di berbagai pengecer mandiri, maupun secara elektronik di XL Center, berbagai Anjungan Tunai Mandiri (ATM) dan melalui Dompet Pulsa.

Merupakan kartu prabayar yang menggantikan produk **proXL** yang diluncurkan pada tanggal 18 Agustus 2004. Kartu prabayar ***bebas*** menawarkan berbagai fitur yang sesuai dengan gaya hidup pengguna kartu prabayar ***bebas*** yang kebanyakan kaum remaja. Ragam fitur gaya hidup ini termasuk penambahan XL Center dan Klub VIBE, yang menyediakan tiket konser gratis, musik CD edisi terbatas, poster dan diskon produk dari grup ternama Indonesia, Peterpan, yang saat ini menjadi duta kartu prabayar ***bebas***.

Pengguna ***bebas*** dapat membeli pulsa isi ulang baik dalam bentuk *voucher* fisik di gerai-gerai XL Center, XL Kita dan di berbagai pengecer mandiri, maupun secara elektronik di XL Center, berbagai Anjungan Tunai Mandiri (ATM) dan melalui Dompet Pulsa. Mulai 22 Agustus 2005, isi ulang elektronik juga bisa dilakukan melalui SMS dengan menggunakan kartu kredit VISA.

XL mempunyai tiga produk utama untuk kartu GSM pasca bayar **Xplor** dan prabayar dengan merek **jempol** dan ***bebas*** yang masing-masing ditujukan untuk melayani pangsa pasar yang berbeda.

bebasX

Sebagai paket perdana baru dari **XL** yang diluncurkan pada 14 April 2005, ***bebasX*** ditujukan untuk para kawula muda yang memiliki kebutuhan telekomunikasi yang lebih praktis, dengan menawarkan sejumlah fitur seperti bonus isi ulang Rp 10.000 dan harga diskon untuk panggilan ke 5 nomor **XL** yang sudah didaftarkan sebelumnya (program KKSS) di seluruh Indonesia.

Manfaat lainnya adalah para pelanggan dapat menggunakan lebih dari 10 fitur ekstra tanpa dikenakan biaya pendaftaran. Fitur ekstra ini termasuk layanan informasi otomatis 24 jam (*Life in Hand*), kartu SIM dengan kapasitas penyimpanan hingga 250 nomor telepon, kapasitas tampung hingga 30 SMS, *voice mail*, *call forwarding*, *call waiting*, *call hold* dan *multiparty calling*.

Merupakan nama baru kartu pasca bayar **XL** yang diluncurkan 1 Oktober 2004. **Xplor** ditujukan untuk para profesional muda. Fitur-fitur standarnya termasuk kemampuan SMS, MMS dan GPRS, serta layanan *call forwarding*, *multiparty call*, *call waiting*, *voice mail*, *call barring*, *private number*, dan *fax*.

Selain itu, **Xplor** juga memberikan berbagai manfaat, seperti bebas *roaming*, tarif per detik, diskon tarif bicara pada saat *offpeak* sampai dengan 69%, satu tarif untuk panggilan telepon ke 50 negara, serta memiliki kerja sama di lebih dari 132 negara dengan 310 operator.

SOLUSI KORPORAT

XL Business Solutions menyediakan layanan telekomunikasi terpadu bagi para pelanggan korporat, dengan layanan mencakup *Domestic Leased Line*, *International Leased Line*, *Internet Service Protocol* (ISP), *Multi Protocol Label Switching* (MPLS), *Voice over Internet Protocol* (VoIP), *Office Zone Service*, PABX-GSM *Integration*, GPRS *on demand*, *Vehicle and Personal Tracking System*, dan *Corporate* SMS.

Layanan yang ditawarkan oleh **XL Business Solutions** difokuskan dan disesuaikan dengan kebutuhan pelanggan, melalui pendekatan konsultatif. Layanan-layanan tersebut didukung oleh infrastruktur tulang punggung milik

> Layanan yang ditawarkan oleh **XL Business Solutions** difokuskan dan disesuaikan dengan kebutuhan pelanggan, melalui pendekatan konsultatif.

XL, yang terdiri dari kabel serat optik dan jaringan *microwave* yang menghubungkan Jawa, Bali, Sumatera dan Batam/Singapura, serta kabel bawah laut yang menghubungkan Jawa, Bali, Lombok, Sulawesi dan Kalimantan.

Layanan dari **XL Business Solutions** adalah sebagai berikut:

LAYANAN KOMUNIKASI DATA

Domestic Leased Line

Layanan ini menyediakan sarana bagi pelanggan untuk membangun suatu *Wide Area Network* (WAN) yang memungkinkan komunikasi yang efisien dan efektif, selain juga untuk menjalankan aplikasi-aplikasi yang membutuhkan *bandwidth* yang besar, seperti transfer data dan suara, VoIP maupun konferensi video.

XL menyediakan sambungan berkapasitas tinggi dengan *bandwidth* sebesar 2 Mbps ke atas, dengan tingkat kehandalan yang tinggi karena didukung oleh 4 jaringan cadangan, harga yang kompetitif, serta wilayah cakupan jaringan **XL** yang luas.

International Leased Line

International Leased Line menawarkan jalur *broadband* yang berdedikasi, berkualitas tinggi dan memiliki ketersediaan yang tinggi. Layanan ini menggunakan jaringan kabel serat optik dan tulang punggung nirkabel milik **XL**, sehingga pelanggan dapat menikmati penggunaan WAN, IP *transit*, *data transfer*, *voice*, VoIP dan konferensi video.

Fitur yang ditawarkan layanan ini adalah sambungan berkapasitas tinggi dengan *bandwith* 2 Mbps, tujuan yang bervariasi dengan menggunakan jaringan mitra global kami, ketersediaan yang besar dengan *Service Level Agreement* (SLA) sebesar 99% serta harga yang kompetitif.

Domestic IP-VPN MPLS

Sebagai layanan *broadband leased line* yang berbasis jaringan generasi berikutnya (IP MPLS) dan mencakup seluruh daerah di Indonesia untuk berbagai jasa dan komunikasi *convergent*. Layanan *Domestic* IP-VPN MPLS **XL** menyediakan jasa yang menyeluruh, dengan lebar pita yang berkisar antara 64 Kbps dan tingkat *broadband*. Fitur-fitur yang ditawarkan mencakup penurunan hambatan masuk (*barriers of entry*) bagi jasa WAN, solusi *networking* yang fleksibel berdasarkan kebutuhan pelanggan, konektivitas ke jaringan data global seperti Connect Plus dan ANC, dan akses ke internet.

International IP-VPN MPLS

Selain layanan MPLS domestik, kami juga menawarkan layanan MPLS internasional, dengan cakupan yang luas di dunia dengan menggunakan *end-to-end link*. Layanan ini juga didukung oleh mitra-mitra Last Mile dan CPE.

Fitur dari layanan ini adalah *switching* paket dengan performa tinggi melalui jalur-jalur yang sudah dipersiapkan, VPN *traffic* yang unik bagi setiap pengguna, rute yang sudah ditetapkan untuk setiap sambungan VPN, skema IP-*address* yang biasa bagi para pengguna akhir, serta hubungan yang bebas hambatan ke luar negeri.

Voice over Internet Protocol (VoIP)

Layanan VoIP kami memberikan kemudahan panggilan internasional maupun domestik jarak jauh dengan model *direct dialing* dari sistem PABX yang ada, dengan tarif yang kompetitif. Fitur yang ditawarkan antara lain tingkat harga yang lebih rendah untuk panggilan nasional dan internasional hingga 50%, sambungan yang bermutu dan handal dengan menggunakan jaringan tulang punggung **XL**, serta harga yang kompetitif.

LAYANAN AKSES INTERNET

Broadband Internet Access

Layanan ini memberikan fasilitas akses berkecepatan tinggi melalui *local area network*, dengan fitur *bandwidth* yang besar dengan kapasitas 128 Kbps ke atas, akses non-stop dengan koneksi yang stabil, dukungan pelanggan selama 24 jam serta tingkat layanan yang tinggi.

LAYANAN KOMUNIKASI *MOBILE*

Corporate User Group (CUG)

Dengan CUG, karyawan yang terdaftar dapat menghubungi suatu kelompok tertentu dengan tarif diskon, serta fitur lainnya seperti rendahnya biaya komunikasi selular, harga yang kompetitif untuk panggilan dalam satu grup, bebas jelajah domestik dari semua operator, ringkasan tagihan bagi perusahaan dan tagihan per departemen.

Integrasi GSM-PABX

Dengan layanan ini, para pelanggan dapat membuat jaringan komunikasi selular GSM sebagai *corporate private network* mereka sendiri. Manfaatnya adalah biaya yang lebih rendah untuk komunikasi internal, peningkatan kendali dan perawatan jaringan privat, serta hubungan *mobile* dan *leased line* dengan menggunakan 1 operator.

Office Zone

Office Zone memberikan fasilitas komunikasi internal dengan menggunakan telepon selular sebagai pesawat ekstension. Dengan menggunakan layanan ini, para pelanggan korporat tidak memerlukan telefon meja untuk menghubungi rekannya. Manfaat dari *Office Zone* ini adalah biaya komunikasi PABX yang lebih rendah serta fleksibilitas untuk pengintegrasian dengan solusi korporat **XL** lainnya, seperti CUG dan GSM-PABX *Integration*.

Corporate GPRS

Layanan GPRS-*on-demand* kami ditawarkan sebagai solusi jaringan data yang handal dan kompetitif, dengan berbagai fitur seperti dukungan penuh untuk aplikasi IP, koneksi nirkabel yang mudah, mobilitas dalam wilayah cakupan GSM **XL**, serta harga yang kompetitif.

Machine to Machine

Sistem komunikasi *end-to-end* kami memberikan kemudahan pada pelanggan korporat untuk menggantikan infrastruktur komunikasi mereka yang ada dengan sistem yang lebih efisien dalam hal biaya. Layanan ini memiliki berbagai fitur seperti dukungan terminal-terminal *dial-up* dan IP-*enabled* yang canggih, transmisi data nirkabel yang aman, teknologi yang cepat untuk meningkatkan volume, serta harga yang ekonomis.

Push Mail

Layanan *Push Mail* memfasilitasi pelanggan untuk mengakses email melalui telepon genggam maupun PDA. Fitur yang ditawarkan antara lain akses email dimana saja dan kapan saja, koneksi yang tak pernah putus (*always on*), serta dapat digunakan dengan telepon genggam apa saja.

Mobile Application

Memberikan kemudahan pada para pelanggan korporat untuk mengakses aplikasi-aplikasi komputer di telepon genggam maupun PDA, dengan fitur-fitur seperti *Intelligent Notification*, *Personal Information Manager*, *email synchronization*, dan *mobile instant messaging*. Layanan ini mendukung operasi sambung – putus secara *real time* serta akses ke aplikasi-aplikasi *backend* perusahaan.

Vehicle Tracking System (VTS)

Dengan VTS, pelanggan korporat dapat memastikan posisi dari suatu kendaraan dari jarak jauh. Layanan ini memberikan berbagai fitur seperti pelacakan yang akurat, serta kemampuan untuk mengendalikan sistem keamanan kendaraan tersebut (kunci, alarm, dll).

VALUE-ADDED SERVICES

Collocation

Didukung oleh jaringan **XL** yang handal, layanan *collocation* kami menawarkan tempat dan perangkat keras yang aman bagi pusat data pelanggan. Pelanggan dapat menyediakan tempat sendiri, selain juga dapat menyimpan, memelihara serta memasukkan data untuk kegiatan yang sedang berlangsung sesuai dengan kebutuhan.

Fitur yang ditawarkan termasuk area yang sangat aman, kemudahan perawatan, dukungan jaringan **XL** yang handal untuk koneksi ke komunikasi data *broadband* (MPLS, *Leased Line*, *Broadband Internet Access*), integrasi dengan layanan suara dan data GSM **XL** (GPRS, SMS).

Disaster Recovery System (DRC)

DRC menawarkan *backup* data secara otomatis dan aman, dan memastikan keamanan serta ketersediaan data. DRC kami mudah untuk dipergunakan, dengan sistem *backup* data secara otomatis, didukung oleh jaringan **XL** yang handal untuk koneksi komunikasi data *broadband* (MPLS, *Leased Line*, *Broadband Internet Access*), dan integrasi dengan layanan GSM suara dan data **XL** (GPRS, SMS).

Hosted Applications

Layanan *Hosted Applications* menyediakan aplikasi-aplikasi bisnis siap pakai pada server-server kami. Para pelanggan memiliki kendali penuh atas data mereka tanpa perlu memelihara server maupun aplikasinya. Aplikasi yang ada mencakup solusi *collaboration*, akuntansi dan keuangan, manajemen sumber daya manusia dan CRM.

Layanan ini memberikan banyak manfaat, termasuk fasilitas *hosting* yang handal, keamanan data yang terjamin, kemudahan manajamen dan kendali aplikasi, dukungan dari jaringan **XL** untuk komunikasi data dengan menggunakan *broadband* (MPLS, *Leased Line*, *Broadband Internet Access*), dan integrasi dengan layanan komunikasi data dan suara kami (GPRS, SMS).

Hosted PBX *Solution*

Hosted PBX menggunakan teknologi VoIP untuk membantu pelanggan mengurangi biaya operasi dan perawatan sistem PBX. Para pelanggan hanya perlu memasang sistem telepon meja dan membayar abonemen untuk dapat menerima panggilan berapapun banyaknya. Layanan *Hosted* PBX ini merupakan alternatif yang layak untuk IP PBX, sehingga pelanggan dapat menghemat biaya pengeluaran.

Corporate SMS

Dengan layanan *Corporate* SMS, pelanggan korporat dapat mengirim SMS *broadcast* kepada para karyawan yang menggunakan layanan **XL**. Ini merupakan cara komunikasi internal yang dapat menghemat waktu dan biaya.

LAYANAN PELANGGAN

Dengan misi "menyelesaikan keluhan pelanggan secepatnya" **XL** terus meningkatkan pelayanannya kepada para pelanggan baik secara langsung melalui gerai XL Center maupun melalui sambungan telepon oleh petugas *Contact Center*. Untuk tahun 2005, fokus **XL** ditujukan kepada perbaikan fungsi layanan yang diberikan kepada para pelanggan **XL**.

XL Center, sebagai lini depan **XL**, merupakan komponen penting bagi layanan pelanggan (*Customer Service*). XL Center, yang dimotori oleh representatif layanan pelanggan (*Customer Service Representatives*) yang berpengalaman, menyediakan penjelasan mengenai produk dan layanan **XL**, pembayaran tagihan serta penjualan isi ulang elektronik. XL Center memanfaatkan sambungan *online* dengan sistem komputer sehingga dapat mengakses informasi mengenai pelanggan secara langsung. Per tanggal 31 Desember 2005, **XL** memiliki 130 gerai XL Center di seluruh Indonesia dan membuktikan bahwa **XL** berkomitmen untuk meningkatkan kepuasan pelanggan serta kemampuannya untuk melayani pelanggan di manapun juga.

Contact Center merupakan sarana lain bagi **XL** untuk melayani para pelanggannya, dan berfungsi sebagai XL Center yang bersifat maya. *Contact Center* menyediakan informasi mengenai status tagihan pelanggan, program promosi yang sedang berlangsung dan layanan lainnya. Tahun ini *Contact Center* telah berhasil dalam mencapai tujuannya untuk menyediakan layanan non-stop 24 jam sehari dan 7 hari seminggu.

t u m b u h
Pengalaman membuat kami berkembang

Analisis dan Pembahasan oleh Manajemen

XL telah menutup tahun 2005 dengan sentimen yang positif dan pertumbuhan yang sangat baik dalam hal pendapatan usaha bruto dan basis pelanggan.

Pemasaran yang inovatif, perluasan jaringan distribusi, cakupan jaringan yang lebih luas, ditambah dengan *branding* yang tepat, dan terlebih lagi, dengan dukungan teknologi dan finansial yang solid dari TM, perusahaan telekomunikasi terbesar di Malaysia, telah menciptakan landasan yang kuat bagi **XL** dalam mengkapitalisasi segala peluang.

Sejumlah peristiwa penting terjadi pada tahun 2005, diantaranya:

- Sejak Januari hingga Oktober 2005, TM, melalui Telekom Malaysia International Limited (TMIL) dan Indocell Holdings Sdn. Bhd., telah mengakuisisi 56,9% saham **XL**. Dengan demikian, tim manajemen TM yang baru telah mengambil alih kendali bisnis dan operasi **XL** sejak Januari 2005.
- Sebagai sebuah perusahaan yang inovatif, sejumlah inovasi produk telah diluncurkan. Pada 8 Mei 2005, **XL** memperkenalkan fitur *Notify Me* yang memberikan layanan pemberitahuan kepada pelanggan **XL** bahwa nomor yang gagal dihubungi sudah bisa dihubungi kembali. Pada 16 Desember 2005, **XL** memperkenalkan layanan isi ulang dari luar negeri untuk kartu prabayar di Indonesia. Selain itu, pada tahun 2005 **XL** juga memperkenalkan berbagai fitur baru untuk memenuhi kebutuhan para pelanggan.
- Sebagai bagian dari inovasi pemasaran, pada 11 Juli 2005 **XL** menandatangani kerja sama dengan Peterpan, dan menjadikan ikon musik pop tersebut sebagai duta ***bebas*** mulai 1 September 2005.
- Pada 29 September 2005, **XL** berhasil melakukan IPO dan mencatat sahamnya di BEJ dengan menawarkan 1.427.500.000 saham dengan harga perdana Rp 2.000. Jumlah saham yang tercatat sekitar 20% dari seluruh jumlah saham yang diterbitkan.
- Pada 3 Oktober 2005, **XL** berhasil melakukan uji coba layanan 3G dengan melakukan *video conference* yang menghubungkan Jakarta, Bandung, Bali dan Malaysia.
- Dalam hal pencapaian operasional, **XL** berhasil meningkatkan jumlah *Base Transceiver Station* (BTS) dan gerai distribusinya selama tahun 2005. BTS **XL** bertambah jumlahnya dari 2.357 pada akhir Desember 2004 menjadi 4.324 pada akhir Desember 2005. Jumlah gerai distribusi **XL** juga meningkat, dari 89 XL Center dan 7.381 XL Kita pada akhir Desember 2004 menjadi 130 XL Center dan 19.366 XL Kita pada akhir Desember 2005.

XL telah berhasil mencapai beberapa prestasi penting, diantaranya:

- Berhasil menyeimbangkan strategi pemasaran produk prabayar dengan strategi "*push*" dan strategi "*pull*", yaitu dengan memperkenalkan program loyalitas pelanggan serta kampanye tematik yang baru;
- Melakukan rekapitalisasi dan secara agresif meningkatkan jumlah BTS untuk meningkatkan mutu dan cakupan. **XL** ingin memperkuat posisinya di pasar yang menjadi sasarannya (*indoor*, *outdoor*, perkantoran, dll);
- Secara agresif memperluas jaringan distribusi dan menerapkan sistem loyalitas distributor serta proses *channel management*;
- Memformulasikan strategi solusi korporat, dan mengembangkan posisi unik **XL** dalam penyediaan jasa bagi pelanggan korporat dengan menyediakan solusi yang fleksibel dan lengkap;
- Mengoptimalisasi rencana pengadaan (*procurement*) dan infrastruktur dengan TM;
- Membentuk Komite Tender untuk memantau belanja modal, serta pembentukan Komite Audit dan Komite Nominasi dan Remunerasi;
- Meningkatkan jumlah pelanggan 84,2% dari 3,79 juta pada akhir tahun 2004 menjadi 6,98 juta pada akhir Desember 2005. Pelanggan prabayar merupakan 97,5% dari total pelanggan **XL**;
- Pelanggan pasca bayar secara drastis meningkat sebesar 267% dari 48 ribu pada akhir Desember 2004, menjadi 176 ribu pada akhir Desember 2005;

Industri telekomunikasi di Indonesia tahun 2005

- Penetrasi pasar di Indonesia masih rendah, sekitar 24% pada tahun 2005, dan diperkirakan akan mengalami pertumbuhan pesat dalam beberapa tahun kedepan;
- Menurut riset yang diselenggarakan Gartner, sebuah perusahaan *survey* dan analisa terkemuka untuk industri informasi global, Indonesia dipandang sebagai salah satu pasar telekomunikasi selular dengan pertumbuhan tercepat di Asia, dengan CAGR (*Compounded Annual Growth Rate*) tahun 2005 - 2009 sebesar 16,3% per tahun;

- Tiga operator GSM mendominasi industri telekomunikasi selular Indonesia dengan pangsa pasar dari masing-masing operator per tanggal 31 Desember 2005 yaitu Telkomsel sebesar 47%, Indosat sebesar 28%, **XL** sebesar 14%;
- Kompetisi juga datang dari operator-operator FWA (*Fixed Wireless Access*) dan CDMA (*Code Division Multiple Access*), yang menawarkan layanan selular dengan jangkauan terbatas dan biaya yang lebih murah seperti Flexi dari Telkom, Fren dari Mobile 8, StarOne dari Indosat dan esia dari Bakrie Telecom;
- Operator – operator asing baru (afiliasi dari Maxis dan Hutchison Telecom) akan memasuki bisnis 3G, dan diperkirakan akan memulai layanan 3G pada paruh ke-2 tahun 2006, sehingga akan memperketat persaingan.

XL telah mengantisipasi ketatnya persaingan dengan secara agresif memperluas jaringan, melaksanakan program-program pengembangan *brand*, meningkatkan jaringan distribusi, diferensiasi produk melalui inovasi, memberlakukan strategi harga yang kompetitif, serta meningkatkan fokus pada pelanggan korporat.

Tabel Perbandingan Jumlah Pelanggan Operator Selular di Indonesia (dalam ribuan)

	Subs eoy 2004	2004 Mrkt Share	Subs eoy 2005	2005 Mrkt Share
Telkomsel	16.291	51%	24.269	47%
Indosat	9.900	31%	14.431	28%
XL	**3.791**	**12%**	**6.978**	**14%**
Flexi	1.429	4%	4.062	8%
Others	500	2%	1.625	3%
INDUSTRY	31.911		51.365	

Sumber: Berbagai laporan resmi perusahaan terkait.

ULASAN TENTANG KINERJA OPERASIONAL

Untuk tahun yang berakhir 31 Desember 2005, **XL** mencatat peningkatan pendapatan usaha bruto sebesar 21,0% menjadi Rp 3.790,01 miliar, dibandingkan dengan hasil tahun 2004 sebesar Rp 3.133,14 miliar. EBITDA untuk tahun 2005 meningkat sebesar 6,7% dari Rp 1.626,09 miliar pada tahun 2004 menjadi Rp 1.735,01 miliar pada akhir tahun 2005.

Meningkatnya pendapatan usaha bruto ini terutama dikarenakan melonjaknya jumlah pelanggan **XL** sebesar 84,2% menjadi 6,98 juta pelanggan pada 31 Desember 2005. Sekitar 97,5% dari jumlah itu adalah pelanggan prabayar, dan 2,5% sisanya adalah pelanggan pasca bayar. Jumlah pelanggan prabayar meningkat hingga 81,8% dari 3,74 juta pada akhir tahun 2004 menjadi 6,80 juta pada akhir tahun 2005. Basis pelanggan pasca bayar meningkat tajam sebesar 266,7% dari 48 ribu pelanggan pada akhir 2004 menjadi 176 ribu pada akhir 2005.

Peningkatan jumlah pelanggan tersebut terutama disebabkan oleh adanya peningkatan mutu dan cakupan, ketersediaan produk yang lebih baik, pemasaran yang agresif serta program loyalitas pelanggan yang dijalankan sepanjang tahun.

Faktor pendorong lainnya adalah meluasnya jaringan gerai distribusi, yang merupakan sarana bagi **XL** untuk berhubungan dengan para pelanggannya di seluruh Indonesia. Jumlah gerai XL Kita telah meningkat sebesar 162,4% dari 7.381 pada akhir tahun 2004 menjadi 19.366 pada akhir tahun 2005. Jaringan distribusi **XL** juga diperkuat dengan adanya 130 XL Center dan 59 ribu pelanggan Dompet Pulsa. Gerai-gerai ini merupakan sarana bagi **XL** untuk mempromosikan produknya dan melayani pelanggan secara efisien dan efektif, serta memungkinkan **XL** untuk menjaga kendali atas harga ritel produknya di pasar.

Beberapa program pemasaran dan loyalitas pelanggan juga diterapkan, seperti program Pesta Bonus Pulsa yang menawarkan bonus pulsa pada saat mengisi ulang dan menerima panggilan. Selain itu telah dilakukan pula program promosi **KKSS**, pendirian Klub VIBE, serta promosi bersama dengan ikon musik pop Indonesia Peterpan, sebagai duta ***bebas***.

Pengembangan cakupan serta mutu jaringan juga merupakan faktor yang mendorong pertumbuhan pelanggan. Selama tahun 2005, **XL** membangun infrastrukturnya secara agresif, seperti BTS, dengan tujuan untuk memperluas cakupan serta meningkatkan kualitas layanan. Jumlah BTS **XL** meningkat sebesar 83,5% menjadi 4.324 pada akhir 2005, dari 2.357 pada akhir 2004.

Berikut ini adalah rincian dari perkembangan jumlah jaringan **XL**:

	2002	2003	2004	2005
Pelanggan (juta)	1,7	2,9	3,8	7,0
BTS	950	1.491	2.357	4.324
BSC	15	22	28	42
MSC	11	12	12	10

Sesuai rencana dan sejalan dengan upaya agresif **XL** untuk meningkatkan posisi **XL** di pasar, laba usaha tahun 2005 menurun menjadi Rp 570,06 miliar dari Rp 662,40 miliar di tahun sebelumnya. Hal ini dikarenakan meningkatnya beban operasional (terutama dari beban administrasi dan umum serta beban penjualan) serta beban penyusutan (terutama karena belanja modal yang lebih besar). Beban administrasi meningkat sejalan dengan peningkatan jumlah BTS pada tahun 2005. Di sisi lain, beban penjualan terdiri dari kegiatan pemasaran dan penjualan. Selama tahun 2005, **XL** telah memperluas jaringan distribusinya, ditandai dengan pembukaan gerai-gerai baru secara agresif, serta peningkatan dalam pembiayaan promosi dan iklan.

Kerugian bersih tahun 2005 adalah sebesar Rp 224,09 miliar, dibandingkan dengan kerugian bersih tahun 2004 sebesar Rp 45,30 miliar. Peningkatan tersebut terutama disebabkan oleh kerugian dari selisih kurs yang lebih tinggi akibat melemahnya Rupiah terhadap US Dolar dan pada dasarnya tidak mempengaruhi arus kas.

ULASAN TENTANG PENJUALAN DAN PEMASARAN

Strategi pemasaran **XL** ditujukan untuk mengubah citra perusahaan yang selama ini memiliki citra 'mahal' menjadi produk yang bercitra terjangkau, muda, dinamis, trendi dan sangat memahami kebutuhan pelanggan. **XL** mampu menyediakan berbagai kebutuhan pelanggan, baik layanan dasar yang rendah biaya ataupun layanan dengan berbagai nilai tambah. Didukung oleh jalur distribusi serta cakupan jaringan yang luas, **XL** siap dan mampu untuk memenuhi semua kebutuhan pelanggan.

Distribusi

Sejalan dengan tujuan **XL** untuk meraih peluang pertumbuhan, maka pada tahun 2005 **XL** dengan agresif memperluas saluran distribusinya melalui pembukaan sejumlah XL Center baru serta bermitra dengan lebih banyak lagi gerai XL Kita, tidak hanya di kota-kota besar seperti Jakarta, Bandung, Bali, Surabaya, Medan, dan Padang, tapi juga meliputi daerah-daerah terpencil, seperti Tapanuli Selatan di Sumatera Utara.

Oleh karena itu, pada akhir tahun 2005, jumlah XL Kita melonjak sebesar 162,4% menjadi 19.366 gerai, dibandingkan 7.381 gerai pada tahun 2004. Sementara itu, XL Center hingga akhir 2005 berjumlah 130 buah.

Pemasaran

Menyusul peluncuran merek-merek baru pada tahun 2004, yaitu **jempol**, ***bebas***, dan **Xplor**, maka pada tahun 2005 **XL** menawarkan berbagai program promosi yang ditujukan untuk meningkatkan pengenalan merek dan kepuasan pelanggan. Program-program tersebut difokuskan pada penawaran fitur-fitur yang inovatif dan penawaran-penawaran ekonomis.

Diantara program-program tersebut adalah **Instant Bonus Pulsa**, **Delayed Bonus Pulsa** dan **Incoming Call Bonus**, yang semuanya diluncurkan pada triwulan kedua dan ketiga tahun 2005. Program Bonus Pulsa memberikan tambahan *airtime* gratis kepada para pelanggan prabayar untuk setiap denominasi isi ulang. Program **Delayed Bonus Pulsa** memberikan para pelanggan prabayar 10% *airtime* gratis dari isi ulang sebelumnya. Sedangkan program **Incoming Call Bonus** memberikan bonus isi ulang Rupiah bagi para pelanggan prabayar yang menerima panggilan dari pelanggan operator lain, selama paling sedikit 30 detik.

Selain itu **XL** juga memperkenalkan program **KKSS** pada bulan April 2005, dimana para pelanggan ***bebas*** yang menggunakan layanan *on-net* dapat melakukan panggilan dengan tarif menarik sebesar Rp 300 setiap 30 detik untuk panggilan ke lima nomor **XL** yang sudah didaftarkan di seluruh Indonesia.

Peluncuran **KKSS** ini kemudian dilanjutkan pada bulan yang sama dengan peluncuran ***bebas*X** – produk kartu perdana yang ditujukan kepada konsumen yang memiliki kebutuhan praktis akan telekomunikasi selular – dan pada bulan Agustus 2005, diluncurkan layanan jelajah SMS untuk para pelanggan ***bebas***.

XL mampu menyediakan berbagai kebutuhan pelanggan, baik layanan dasar yang rendah biaya ataupun layanan dengan berbagai nilai tambah. Didukung oleh jalur distribusi serta cakupan jaringan yang luas, **XL** siap dan mampu untuk memenuhi semua kebutuhan pelanggan.

Pada bulan September 2005 **XL** meluncurkan program loyalitas Klub VIBE. Inisiatif baru ini menawarkan berbagai manfaat kepada para pelanggan ***bebas***, seperti tiket konser gratis, CD musik edisi terbatas, poster-poster dan diskon bagi pembelian produk grup musik popular Indonesia, Peterpan, serta diskon di sejumlah mitra restoran maupun toko ritel.

Pada bulan yang sama, **XL** juga meluncurkan program bagi para pelanggan **jempol** dan ***bebas***, yaitu program **SAPA** (**SAngat PAnjang**), yang menawarkan pelanggan diskon hingga 63% untuk setiap panggilan ke nomor **XL**.

Disamping program-program tersebut di atas, **XL** juga menawarkan beberapa program lainnya, seperti **Motobebas Quiz**, suatu kuis SMS yang diadakan dengan bekerja sama dengan Motorola; pembagian tiket nonton gratis untuk film 'Alexandria' kepada para anggota Klub VIBE maupun para pengguna ***bebas***; konser Peterpan di Pekanbaru, Yogyakarta, Manado, dan Bali; serta sejumlah iklan TV, radio, dan media cetak, seperti program 'Mudik' dan 'Pesta Bonus Pulsa'.

Sedangkan untuk produk pasca bayar, sebagai upaya untuk meningkatkan jumlah pelanggan pasca bayar, **XL** memperkenalkan fitur baru **Xplor** pada bulan Juni 2005, yaitu hitungan per detik bagi semua panggilan keluar. Program ini didukung dengan melakukan *roadshow* dari bulan Oktober hingga November 2005 di berbagai kantor dan mal, termasuk penyelenggaraan sebuah acara jazz bekerja sama dengan DiscTarra. Sejumlah iklan produk **Xplor** juga ditayangkan di TV dan radio serta diterbitkan di sejumlah media cetak, seperti iklan bertema '*Diary*', 'Aplikasi Mudah dan *International Flat Rate* bagi **Xplor**' serta kampanye '**Xplor** sebagai kartu pasca bayar paling ideal.'

Sejalan dengan strategi pengembangan solusi korporat di bawah divisi **XL Business Solutions**, pada tahun 2005 **XL** memperkenalkan sejumlah produk dan manfaat baru bagi para pelanggan korporat. Produk yang ditawarkan diantaranya adalah **XL** mengurangi tarif Jasa Internet Pita Lebar (*Broadband Internet Access*) dan VoIP korporat pada bulan Oktober 2005. Pada bulan Desember 2005, **XL** memperkenalkan layanan *push e-mail* **XPand**, yang ditujukan bagi para pelaku bisnis untuk dapat mengakses *e-mail* tanpa mengganggu mobilitasnya. Pada bulan yang sama, **XL** juga memperkenalkan **XLocate** sebagai layanan Sistem Pelacakan Kendaraan Korporat (*Corporate Vehicle Tracking System*) yang memberikan kemudahan bagi perusahaan untuk melacak status dan lokasi kendaraan mereka. Selain itu, **XL** juga meluncurkan layanan *Machine-to-Machine* yang menawarkan sambungan komunikasi data yang efisien bagi mesin-mesin ATM dan menjanjikan peningkatan pangsa pasar dalam industri keuangan dan perbankan.

Promosi **XL Business Solutions** dilakukan melalui berbagai media nasional, pameran maupun seminar. Diantara seminar dan pameran yang diorganisir oleh **XL Business Solutions** adalah InfoBank *Business Solutions Series*, **XL Business Solutions** *Exhibition and Seminar* 2005 serta the *4th e-Government Awards 2005* di mana **XL** bekerja sama dengan majalah Warta Ekonomi.

ULASAN KINERJA KEUANGAN

Pendapatan usaha bruto

XL mencatatkan pertumbuhan pendapatan usaha bruto sebesar 21,0% di tahun 2005 – dari Rp 3.133,14 miliar pada tahun 2004 menjadi Rp 3.790,01 miliar. Peningkatan ini terutama disebabkan meningkatnya jumlah pelanggan sebesar 84,2%, yaitu dari 3,79 juta pelanggan pada 31 Desember 2004 menjadi 6,98 juta pelanggan pada 31 Desember 2005.

Pendapatan bruto dari jasa telekomunikasi GSM

Pendapatan bruto **XL** dari jasa telekomunikasi GSM adalah sebesar Rp 2.760,41 miliar, 20,3% di atas tahun 2004 sebesar Rp 2.294,54 miliar. Peningkatan ini disebabkan oleh adanya peluncuran produk prabayar baru yaitu **jempol**, pengemasan ulang atas produk prabayar dan pasca bayar **proXL** menjadi ***bebas*** dan **Xplor** di semester kedua tahun 2004 dan *voucher* isi ulang dengan fitur yang menarik.

Jumlah pendapatan bruto layanan prabayar adalah sebesar Rp 2.456,85 miliar, 16,9% di atas tahun 2004 sebesar Rp 2.100,93 miliar. Peningkatan ini berasal dari peningkatan pendapatan percakapan dan SMS sejalan dengan peningkatan jumlah pelanggan.

Jumlah pendapatan bruto layanan pasca bayar adalah sebesar Rp 303,53 miliar, 56,8% di atas tahun 2004 sebesar Rp 193,61 miliar. Peningkatan ini disebabkan oleh meningkatnya jumlah pelanggan dan penggunaan jasa percakapan dan SMS. Peluncuran produk pasca bayar **Xplor** dengan konsep "tarif per detik" juga memberi kontribusi yang besar atas peningkatan ini.

> Per tanggal 31 Desember 2005, **XL** memiliki 4.324 BTS, 42 BSC dan 10 MSC dibandingkan dengan per 31 Desember 2004 dimana **XL** memiliki 2.357 BTS, 28 BSC dan 12 MSC.

Pendapatan bruto dari Jasa Interkoneksi GSM

Di tahun 2005, pendapatan bruto **XL** dari jasa interkoneksi GSM adalah sebesar Rp 914,69 miliar, 19,0% di atas tahun 2004 sebesar Rp 768,46 miliar, disebabkan oleh meningkatnya jumlah pelanggan **XL** selama tahun 2005.

Pendapatan bruto interkoneksi domestik adalah sebesar Rp 671,58 miliar, 10,1% di atas tahun 2004 sebesar Rp 609,95 miliar, terutama disebabkan oleh meningkatnya jumlah pelanggan **XL**.

Pendapatan bruto layanan jelajah internasional adalah sebesar Rp 234,56 miliar, 48,3% lebih tinggi dari tahun 2004 sebesar Rp 158,19 miliar. Peningkatan pendapatan jasa jelajah internasional ini dipengaruhi oleh meningkatnya pemakaian jasa jelajah internasional dan melemahnya nilai tukar mata uang Rupiah terhadap US Dolar selama tahun 2005. Per 31 Desember 2005, nilai tukar mata uang Rupiah terhadap US Dolar adalah Rp 9.830/USD, dibandingkan Rp 9.290/USD per 31 Desember 2004.

Pendapatan bruto dari jasa telekomunikasi lainnya

Pendapatan bruto **XL** dari jasa telekomunikasi lainnya untuk tahun 2005 adalah sebesar Rp 114,91 miliar, 63,8% di atas tahun 2004 sebesar Rp 70,14 miliar, disebabkan oleh meningkatnya jumlah pelanggan sewa sirkuit jaringan dan jasa sewa internet secara signifikan.

Beban dan biaya

Jumlah beban dan biaya **XL** adalah sebesar Rp 3.219,96 miliar, 30,3% lebih tinggi dari tahun 2004 sebesar Rp 2.470,74 miliar, terutama disebabkan oleh meningkatnya beban dan biaya **XL** secara keseluruhan seperti beban interkoneksi, beban jasa telekomunikasi GSM lainnya, beban penyusutan, beban penjualan, beban administrasi dan umum, dan beban gaji dan kesejahteraan karyawan.

Beban interkoneksi

Sejalan dengan meningkatnya pendapatan percakapan, beban interkoneksi **XL** tahun 2005 adalah sebesar Rp 546,68 miliar, 51,9% lebih tinggi dibanding tahun 2004 sebesar Rp 359,83 miliar.

Beban jasa telekomunikasi GSM lainnya

Beban jasa telekomunikasi GSM lainnya adalah sebesar Rp 172,03 miliar, 1,5% lebih rendah dibanding tahun 2004 sebesar Rp 174,68 miliar. Penurunan ini terutama disebabkan oleh penyesuaian negatif sehubungan dengan pembatalan atas kelebihan akrual atas biaya USO (*Universal Service Obligation*) di tahun 2004.

Beban jasa telekomunikasi lainnya

Beban jasa telekomunikasi lainnya adalah sebesar Rp 12,17 miliar, 53,5% lebih tinggi dibanding tahun 2004 sebesar Rp 7,93 miliar. Peningkatan ini sejalan dengan meningkatnya pendapatan dari usaha jasa telekomunikasi lainnya, yang disebabkan oleh meningkatnya jumlah pelanggan sewa sirkuit jaringan dan sewa internet.

Beban penyusutan

Beban penyusutan adalah sebesar Rp 1.163,61 miliar, 20,9% lebih tinggi dari tahun 2004 sebesar Rp 962,35 miliar. Peningkatan ini disebabkan oleh penambahan peralatan jaringan dan peralatan lainnya.

Beban administrasi dan umum

Beban administrasi dan umum adalah sebesar Rp 289,23 miliar, 38,2% lebih tinggi dibanding tahun 2004 sebesar Rp 209,30 miliar. Peningkatan ini terutama disebabkan oleh meningkatnya akrual untuk beban frekuensi dan beban utilitas karena meningkatnya jumlah BTS.

Beban gaji dan kesejahteraan karyawan

Beban gaji dan kesejahteraan karyawan adalah sebesar Rp 279,27 miliar atau 32,7% lebih tinggi dibanding tahun 2004 sebesar Rp 210,46 miliar. Peningkatan ini disebabkan oleh adanya penyesuaian gaji tahunan dan peningkatan jumlah karyawan dari 1.543 menjadi 1.867.

Beban penjualan

Beban penjualan adalah sebesar Rp 358,27 miliar atau 27,6% lebih tinggi dibanding tahun 2004 sebesar Rp 280,76 miliar disebabkan oleh karena meningkatnya kegiatan periklanan yang berkenaan dengan program loyalitas pelanggan dan program pengembangan merek **XL**. Disamping itu faktor lain yang menjadi kontribusi dari kenaikan beban penjualan karena adanya peningkatan komisi penjualan, yang sejalan dengan meningkatnya pendapatan usaha kotor **XL** dan tarif komisi penjualan.

Beban sewa

Beban sewa adalah sebesar Rp 122,73 miliar, 45,4% lebih tinggi dibanding tahun 2004 sebesar Rp 84,38 miliar. Peningkatan ini sejalan dengan meningkatnya jumlah BTS, kantor dan gerai penjualan.

> TM, melalui Telekom Malaysia International Limited (TMIL) dan Indocell Holdings Sdn. Bhd., telah mengakuisisi 56,9% saham **XL**.

Beban pemeliharaan dan perbaikan

Beban pemeliharaan dan perbaikan adalah sebesar Rp 161,25 miliar, atau 25,8% lebih tinggi dibanding tahun 2004 sebesar Rp 128,17 miliar. Peningkatan ini disebabkan oleh penambahan jumlah BTS dan fasilitas jaringan.

Beban jasa konsultan

Beban jasa konsultan adalah sebesar Rp 75,60 miliar, atau 129,5% lebih tinggi dibanding tahun 2004 sebesar Rp 32,94 miliar, sebagian besar disebabkan oleh pencatatan biaya gaji dan tunjangan *outsourcing* dan adanya biaya konsultan pemasaran sehubungan dengan diluncurkannya program pemasaran baru, program loyalitas dan inisiatif manajemen merek.

Laba usaha

Laba usaha **XL** adalah sebesar Rp 570,06 miliar, atau 13,9% lebih rendah dibanding tahun 2004 sebesar Rp 662,40 miliar.

Penghasilan/(beban) lain-lain

Beban lain-lain **XL** adalah sebesar Rp 883,29 miliar, atau 24,6% lebih tinggi dibanding tahun 2004 sebesar Rp 708,98 miliar. Hal ini disebabkan oleh karena adanya rugi selisih kurs yang disebabkan oleh melemahnya nilai tukar mata uang Rupiah terhadap US Dolar (nilai tukar mata uang per 31 Desember 2005 dan 2004 adalah sebesar Rp 9.830/USD dan Rp 9.290/USD), *consent fee* yang dibayarkan kepada pemegang obligasi USD 350 juta, dan premi pembelian kembali obligasi Rupiah.

Pajak penghasilan

Di tahun 2005, manfaat pajak penghasilan adalah sebesar Rp 89,14 miliar, sedangkan di tahun 2004 **XL** mencatat manfaat pajak sebesar Rp 1,28 miliar. Peningkatan ini terutama disebabkan oleh kenaikan rugi sebelum pajak.

Rugi bersih

Rugi bersih **XL** sebesar Rp 224,09 miliar di tahun 2005 dibandingkan dengan rugi bersih sebesar Rp 45,30 miliar di tahun 2004, terutama disebabkan oleh meningkatnya rugi selisih kurs. Kerugian ini disebabkan oleh melemahnya kurs Rupiah terhadap US Dolar, premi pembelian kembali Obligasi Rupiah, dan *consent fee* yang dibayarkan kepada pemegang Obligasi USD 350 juta.

Likuiditas dan sumber investasi

Penggunaan utama dari kas **XL** adalah untuk perluasan jaringan. Sumber utama likuiditas **XL** berasal dari kas yang diperoleh dari aktivitas operasi, pendanaan jangka panjang (Obligasi USD 350 juta), pendanaan jangka pendek seperti penerbitan FRN, dan penerimaan bersih dari IPO **XL** .

Pada bulan Juli 2005, **XL** menerbitkan FRN sebesar USD 70 juta untuk membiayai sebagian dari pembelian kembali Obligasi Rupiah. Pada bulan September 2005, **XL** melakukan IPO sebanyak 1.427.500.000 saham dengan harga penawaran sebesar Rp 2.000 per saham dan mengumpulkan dana sebesar Rp 2.867,52 miliar.

Arus kas bersih yang diperoleh dari aktivitas operasi

Di tahun 2005, **XL** menerima pembayaran dari pelanggan dan operator lain-lain sebesar Rp 3.775,81 miliar dan melakukan pembayaran kepada pemasok dan untuk beban usaha sebesar Rp 1.671,61 miliar.

Setelah memperhitungkan pendapatan bunga, pajak penghasilan dan pembayaran kepada karyawan, arus kas bersih yang diperoleh dari aktivitas operasi adalah sebesar Rp 1.832,55 miliar di tahun 2005. Arus kas bersih yang diperoleh dari aktivitas operasi di tahun 2005 meningkat dibandingkan dengan tahun 2004 terutama disebabkan oleh peningkatan penerimaan kas dari pelanggan dan operator lainnya.

Arus kas bersih yang digunakan untuk aktivitas investasi

Arus kas bersih yang digunakan untuk aktivitas investasi terdiri dari pembiayaan belanja modal. Pada tahun 2005, arus kas bersih yang digunakan untuk aktivitas investasi adalah sebesar Rp 3.132,77 miliar, sedangkan pada tahun 2004 adalah sebesar Rp 1.887,37 miliar.

Arus kas bersih yang diperoleh dari aktivitas pendanaan

Pada tahun 2005, arus kas bersih yang diperoleh dari aktivitas pendanaan adalah sebesar Rp 1.767,58 miliar. **XL** melakukan pembelian kembali atas Obligasi Rupiah sebesar Rp 1.312,50 miliar dengan menggunakan dana yang diperoleh dari pinjaman jangka pendek sebesar Rp 1.454,98 miliar. Di tahun 2005, **XL** memperoleh pembayaran dari IPO sebesar Rp 2.867,52 miliar dan melakukan pembayaran beban bunga Obligasi USD 350 juta dan beban bunga pinjaman jangka pendek sebesar Rp 422,54 miliar dan pembayaran pokok pinjaman jangka pendek sebesar Rp 775,07 miliar.

Di tahun 2004, arus kas bersih yang diperoleh dari aktivitas pendanaan adalah sebesar Rp 118,64 miliar. **XL** melakukan pembayaran penuh atas pinjaman sindikasi jangka panjang sebesar Rp 2.470,71 miliar dari hasil penerbitan Obligasi USD 350 juta sebesar Rp 2.947,79 miliar dan pembayaran beban bunga Obligasi Rupiah, Obligasi USD 350 juta dan pinjaman jangka panjang sebesar Rp 310,16 miliar.

Aktivitas yang tidak mempengaruhi arus kas

Di tahun 2005, **XL** membiayai sebagian pembelian aktiva tetap melalui hutang usaha sebesar Rp 305,90 miliar. Transaksi seperti ini tidak melibatkan arus kas sama sekali. Oleh karena itu, tidak dimasukkan di dalam akun kas dari aktivitas pendanaan dan kas yang digunakan untuk aktivitas investasi.

Penjelasan tentang kewajiban hutang

Per 31 Desember 2005, **XL** memiliki total hutang sebesar Rp 4.089,38 miliar yang terdiri dari FRN yang jatuh tempo pada tahun 2006 dan Obligasi USD 350 juta yang jatuh tempo pada tahun 2009.

Pada tanggal 27 Januari 2004, **XL** menerbitkan Obligasi USD 350 juta yang jatuh tempo pada tahun 2009 melalui anak perusahaan **XL**, Excelcomindo Finance Company B.V. Dengan dana dari hasil penerbitan obligasi ini, **XL** telah melunasi seluruh pinjaman jangka panjang berdasarkan perjanjian kredit sindikasi sebesar USD 293 juta. **XL** menggunakan sisa dana hasil penerbitan obligasi ini untuk pengembangan jaringan selular dan untuk pemenuhan kebutuhan korporat **XL**.

Pada tanggal 18 Juli 2005, **XL** menerbitkan FRN sebesar USD 70 juta yang jatuh tempo dalam waktu enam bulan. **XL** menggunakan dana yang diperoleh dari FRN ini untuk melunasi pembelian kembali Obligasi Rupiah.

Belanja modal

Selama tahun 2005, **XL** mencatatkan belanja modal sebesar Rp 3.368,43 miliar – meningkat dari belanja modal tahun 2004 sebesar Rp 1.849,40 miliar. Sebagian besar belanja modal **XL** dialokasikan untuk pengembangan jaringan.

Pada awalnya **XL** berfokus pada pengembangan cakupan jaringan infrastruktur di Jawa, Bali dan Lombok. Sejak tahun 2002, **XL** telah memperluas pengembangannya ke Kalimantan, Sumatera, Sulawesi dan Batam. Per tanggal 31 Desember 2005, **XL** memiliki 4.324 BTS, 42 BSC dan 10 MSC dibandingkan dengan per 31 Desember 2004 dimana **XL** memiliki 2.357 BTS, 28 BSC dan 12 MSC. **XL** juga telah membangun jaringan tulang punggung kabel serat optik di daerah-daerah padat penduduk di Jawa, satu sambungan transmisi *microwave* berkapasitas tinggi yang mencakup Kalimantan, Sumatera dan Sulawesi, serta jaringan kabel bawah laut yang menghubungkan Sumatera, Jawa, Bali, Lombok, Sulawesi dan Kalimantan.

Pajak

Pajak penghasilan yang dibayarkan pada tahun 2005 adalah sebesar Rp 45,36 miliar, lebih rendah dari pajak penghasilan tahun 2004 sebesar Rp 77,53 miliar.

XL selalu bekerja sama dengan operator-operator lain dan juga dengan kantor pajak untuk memperjelas peraturan pajak yang berlaku bagi industri telekomunikasi yang tumbuh dengan pesat dan teknologi yang berkembang secara konstan.

FAKTOR DAN KECENDERUNGAN YANG MEMPENGARUHI KEGIATAN DAN HASIL USAHA XL

• Persaingan yang semakin ketat

Persaingan di industri telekomunikasi menjadi lebih ketat pada tahun 2005, dengan masuknya pendatang baru yang menawarkan layanan GSM dan CDMA. Sebagian besar pendatang baru menawarkan harga yang sangat kompetitif sebagai strategi utama dalam menarik pelanggan baru dibandingkan dengan tarif koneksi yang lebih tinggi seperti yang diterapkan layanan GSM seperti **XL**.

Tarif diskon, harga paket perdana yang sangat murah, denominasi isi ulang yang lebih kecil serta tingkat *churn* yang sangat tinggi mewarnai peta persaingan tahun 2005. Kombinasi antara tarif diskon dan harga paket perdana ditujukan pada segmen masyarakat menengah ke bawah, yang telah diidentifikasikan sebagai sumber pelanggan potensial.

> Indonesia adalah salah satu negara dengan tingkat penetrasi penggunaan jasa selular paling rendah, bahkan di Asia Tenggara. Pada 31 Desember 2005, tingkat penetrasi selular diperkirakan sebesar 24% dari total jumlah penduduk, yaitu lebih dari 200 juta orang.

Penyedia komunikasi selular di Indonesia per 31 Desember 2005

Mobilitas penuh	Teknologi	Pelanggan (juta)
Excelcomindo (XL)	**GSM**	**7,0**
Hutchison	GSM	n/a
Indosat (termasuk StarOne)	GSM	14,4
Natrindo	GSM	n/a
Telkomsel	GSM	24,4
WIN Cellular	GSM	n/a
Mobile-8 (Fren)	CDMA2001X	1,1
Primasel	CDMA2001X	n/a
Mandara Selular	CDMA450	0,05
Mobilitas Terbatas		
Bakrie Telecom (Esia)	CDMA2001X	0,3
Telkom Flexi	CDMA2001X	4,1

Sumber: Berbagai laporan resmi perusahaan

Karena pelanggan semakin mementingkan efisiensi dalam hal biaya hidup, maka tarif koneksi yang terjangkau menjadi suatu faktor kunci dalam pemilihan penyedia jasa telekomunikasi selular. Hal ini mempengaruhi bisnis **XL** di tahun 2005 dan juga di masa yang akan datang, terutama karena para pendatang baru memiliki dukungan finansial dan teknologi yang kuat untuk pengembangan layanan, penetrasi pasar serta perluasan distribusi.

Pasar selular di Indonesia masih merupakan pasar yang sangat potensial dan menjanjikan, sehingga para pemain lama dan baru berlomba untuk mengembangkan usahanya di Indonesia. Meskipun persaingan akan semakin ketat, **XL** tetap yakin akan kemampuannya untuk terus berkembang menjadi salah satu pemain terkemuka di industri telekomunikasi selular Indonesia. Dukungan finansial dan teknis dari TM, serta inovasi **XL** dalam hal penawaran produk akan menciptakan suatu sinergi yang akan memfasilitasi keunggulan kompetitif **XL**.

• Fluktuasi nilai Rupiah terhadap US Dolar

Depresiasi nilai Rupiah memiliki dampak terhadap situasi keuangan **XL**, terutama karena adanya porsi yang signifikan dari hutang jangka panjang serta belanja modal **XL** yang menggunakan denominasi US Dolar.

Per tanggal 31 Desember 2005, aktiva moneter **XL** mencapai Rp 691,27 miliar, yang terdiri atas kas dan setara kas, dan piutang usaha dalam US Dolar. Sedangkan kewajiban moneter **XL** mencapai Rp 4.980,79 miliar, yang terutama terdiri dari obligasi jangka panjang dan pinjaman jangka pendek dalam US Dolar, sehingga dipengaruhi oleh fluktuasi valuta asing.

XL mencatat kerugian selisih kurs sebesar Rp 273,89 miliar pada tahun 2004 dan sebesar Rp 362,32 miliar pada tahun 2005, terutama disebabkan oleh penjabaran kerugian kewajiban moneter dalam US Dolar dan hanya sebagian kecil yang disebabkan oleh transaksi belanja modal **XL** dalam US Dolar.

XL menghasilkan pendapatan dalam mata uang US Dolar berdasarkan perjanjian-perjanjian interkoneksi dengan operator-operator di negara lain untuk panggilan *in-bound* dan *out-bound roaming*, selain berasal dari layanan non-GSM, seperti : sewa sirkit jaringan, ISP dan VoIP. **XL** berkeyakinan bahwa hal ini dapat mengurangi sebagian fluktuasi nilai tukar mata uang yang dihadapinya.

Secara terus menerus, **XL** mengevaluasi berbagai tindakan yang memiliki manfaat biaya dalam upaya untuk mengatasi fluktuasi nilai tukar mata uang. Sebagai realisasinya, **XL** melakukan perjanjian kontrak opsi valuta asing dengan JPMorgan Securities (S.E.A.) Limited dan Goldman Sachs International sebesar USD 150 juta yang berfungsi sebagai lindung nilai untuk Obligasi USD 350 juta. Karena Obligasi USD 350 juta baru akan jatuh tempo di awal tahun 2009, fluktuasi nilai tukar mata uang jangka pendek hanya akan menyebabkan terjadinya laba atau rugi selisih kurs yang belum terealisasi, sehingga tidak berdampak material terhadap arus kas dari aktivitas operasional **XL**.

• Tarif dan peraturan pemerintah

Departemen Komunikasi dan Informatika adalah badan pembuat peraturan serta kebijakan utama di industri telekomunikasi di Indonesia. Sebagai industri yang sangat sarat dengan peraturan pemerintah, maka setiap perubahan peraturan yang berkaitan dengan masalah persaingan, teknologi dan aspek penting dalam industri telekomunikasi lainnya, memiliki dampak serius pada hasil operasi **XL**.

Peraturan yang dimaksud antara lain adalah Peraturan Menteri No.15/M.KOMINFO/9/2005 tanggal 30 September 2005 tentang *Universal Service Obligations* (USO), yang mengharuskan semua operator untuk turut ambil bagian dalam penyediaan fasilitas dan infrastruktur telekomunikasi di daerah-daerah USO tertentu.

• Belanja modal
Sebagai perusahaan yang sedang berkembang dan senantiasa menawarkan layanan berteknologi tinggi, maka **XL** secara berkelanjutan memperbaiki infrastruktur jaringannya, meningkatkan teknologi yang digunakan, memperluas cakupan, membangun lebih banyak saluran distribusi, dan melatih sumber daya manusia, sebagai bagian dari upaya untuk tetap kompetitif dan mampu menarik pelanggan baru. Semua kebutuhan tersebut memerlukan investasi yang besar. Pada tahun 2004, **XL** memiliki belanja modal sebesar Rp 1.849,40 miliar dan pada tahun 2005 belanja modal **XL** menjadi Rp 3.368,43 miliar.

Sebagai anak perusahaan TM, **XL** mendapat dukungan finansial dari TM dan proses *procurement* yang lebih efisien, serta pendanaan yang lebih kompetitif.

• Iklim sosial, politik dan ekonomi
Perubahan-perubahan sosial, politik dan ekonomi yang terjadi di Indonesia tentunya memberikan dampak pada kinerja operasi dan keuangan **XL**. Pada tahun 2005, terjadi kenaikan harga minyak yang tinggi sehingga mengakibatkan tingginya inflasi sebesar 17,1% dibandingkan dengan tahun sebelumnya sebesar 5,9%. Namun demikian, Indonesia berhasil mencatat pertumbuhan ekonomi sebesar 5,6%, lebih tinggi dibandingkan pertumbuhan pada tahun 2004 sebesar 5,1%.

• Pertumbuhan pelanggan
Indonesia adalah salah satu negara dengan tingkat penetrasi penggunaan jasa selular paling rendah di Asia Tenggara. Pada 31 Desember 2005, tingkat penetrasi selular diperkirakan sebesar 24% dari total jumlah penduduk.

Bagi **XL**, pasar yang belum berkembang tersebut merupakan suatu peluang usaha yang baik. Selain menawarkan potensi pertumbuhan yang tinggi, pasar Indonesia juga memberikan potensi laba yang cukup sehat terutama karena tingginya tarif panggilan, rendahnya biaya dan tidak adanya subsidi pesawat telepon genggam.

• Rata-rata pendapatan per pelanggan (*Average revenue per user*/ ARPU)
ARPU bagi pelanggan prabayar pada tahun 2005 adalah Rp 54.000 per bulan, lebih rendah dibandingkan ARPU pada tahun 2004, yaitu Rp 65.000 per bulan. Penurunan ini terutama disebabkan oleh beberapa faktor antara lain : makin tingginya penetrasi terhadap pasar prabayar sejalan dengan kecenderungan yang terjadi dalam industri, tarif yang semakin menurun dan diskon tarif yang ditawarkan melalui berbagai program loyalitas pelanggan.

Makin dalamnya penetrasi pasar menghasilkan tingginya pengguna SMS yang jarang melakukan panggilan suara, sehingga pemasukan dari setiap pengguna prabayar tentunya menurun. Akan tetapi, penurunan ARPU bagi layanan suara pelanggan prabayar secara parsial ditutup oleh peningkatan ARPU pelanggan prabayar untuk layanan non-suara.

Untuk para pelanggan pasca bayar, **XL** mencatat ARPU tahun 2005 sebesar Rp 305.000, yang juga merupakan penurunan dari ARPU tahun 2004 sebesar Rp 517.000. Seperti yang terjadi pada pelanggan prabayar, **XL** melihat penurunan ini sejalan dengan tren yang terjadi pada industri telekomunikasi Indonesia. Penetrasi pasar yang lebih dalam juga menyebabkan berkurangnya penggunaan layanan suara dan meningkatnnya layanan non-suara secara keseluruhan – oleh karena itu, pendapatan rata-rata dari setiap pelanggan pun berkurang.

• Rata-rata tingkat *churn* bulanan
Tingkat *churn* bulanan rata-rata didefinisikan sebagai jumlah total pemutusan hubungan dikurangi jumlah rekoneksi dibagi rata-rata jumlah awal dan akhir pelanggan. Pada tahun 2005, tingkat *churn* bulanan rata-rata untuk pelanggan prabayar adalah sekitar 5,6%, yang merupakan penurunan dari angka tahun 2004, yaitu sebesar 10%. Hal ini terutama disebabkan oleh keberhasilan **XL** dalam menjalankan program-program peningkatan loyalitas pelanggan serta kampanye penguatan merek (*brand awareness*), termasuk **XL** Klub VIBE dan duta ***bebas***.

Sementara itu, tingkat *churn* bulanan rata-rata untuk pelanggan paska bayar adalah 0,3% - yang merupakan penurunan dari tahun 2004 sebesar 1,8%. Hal ini terutama disebabkan oleh penawaran fitur-fitur **Xplor** yang lebih baik.

• Kemajuan teknologi
Dalam upaya untuk memenuhi keinginan pasar, perusahaan-perusahaan telekomunikasi selular Indonesia akan memfokuskan diri untuk seutuhnya menjadi perusahaan Teknologi Informasi dan Komunikasi (*Information and Communication Technology*/ICT) terpadu, yaitu perusahaan yang menyediakan layanan-layanan konvergensi seperti suara, video dan data.

Untuk menawarkan layanan semacam itu, para operator selular perlu menerapkan teknologi yang paling mutakhir, agar dapat menawarkan layanan transfer data yang lebih cepat dan berkapasitas lebih besar.

XL Center Cirebon

> **XL** telah berhasil menjalankan uji coba layanan *video conference* 3G dengan menghubungkan Jakarta, Bandung, Bali dan Malaysia pada bulan Oktober 2005, sebagai langkah awal peluncuran layanan 3G.

Pada saat ini, teknologi termutakhir adalah teknologi 3G. Namun demikian sejalan dengan perkembangan teknologi yang akan menyediakan kapasitas transfer data yang lebih cepat dan lebih besar lagi, maka 3G kemungkinan akan diikuti oleh teknologi 4G.

• Persaingan
Persaingan lokal pada tahun 2005 ditandai dengan kecenderungan penurunan tarif, harga paket perdana yang lebih murah, nilai denominasi isi ulang yang lebih kecil dan tingkat *churn* yang relatif tinggi.

Di tahun-tahun yang akan datang, persaingan di pasar selular Indonesia diperkirakan akan tetap ketat karena tingginya potensi pertumbuhan masih menjadi daya tarik utama bagi operator lama dan baru. Investasi yang lebih besar (belanja modal, investasi merek dan investasi distribusi) akan terjadi dalam kurun beberapa tahun kedepan, karena para operator akan mencoba untuk memperkuat posisinya di pasar.

PROSPEK USAHA TAHUN 2006

Sejumlah kecenderungan diperkirakan akan terjadi pada tahun 2006:

• Pertumbuhan jumlah pelanggan
Melihat tingkat penetrasi selular di Indonesia yang baru mencapai 24% dari jumlah penduduk keseluruhan, peningkatan jumlah pengguna jasa selular setiap tahun dan makin banyaknya ragam layanan yang tersedia di pasar, maka **XL** memperkirakan adanya pertumbuhan jumlah pelanggan yang berkelanjutan pada tahun 2006.

• Persaingan yang semakin ketat
Sektor telekomunikasi selular akan semakin kompetitif, terutama dengan masuknya pesaing-pesaing baru yang menawarkan teknologi baru, pemasaran yang terarah, fitur yang menarik dan harga yang kompetitif.

• Hadirnya teknologi selular 3G
Setelah Pemerintah memberikan izin 3G kepada sejumlah perusahaan selular maka layanan 3G diperkirakan akan tersedia pada tahun 2006. **XL** telah berhasil menjalankan uji coba layanan *video conference* 3G dengan menghubungkan Jakarta, Bandung, Bali dan Malaysia pada bulan Oktober 2005, sebagai langkah awal peluncuran layanan 3G.

• Registrasi prabayar
Pemerintah mengharuskan semua operator selular untuk meregistrasi para pelanggan prabayar mereka dan untuk menon-aktifkan nomor-nomor yang belum terdaftar hingga tanggal 28 April 2006. Wajib daftar bagi pelanggan prabayar ini diperkirakan akan mengurangi jumlah pelanggan, namun demikian pelanggan yang tersisa merupakan pelanggan yang berkualitas tinggi dengan ARPU yang lebih besar, oleh karena proses registrasi ini akan mengeliminasi sebagian besar nomor yang tidak aktif.

Pengembangan Sumber Daya Manusia

Per 31 Desember 2005, **XL** memiliki sekitar 1.867 karyawan, dimana sebagian besar karyawan berada di bagian *network*/teknis, penjualan, pemasaran, serta layanan pelanggan. Komposisi ini mencerminkan strategi **XL** yang mengutamakan kualitas teknis dan layanan pelanggan berkelas dunia. **XL** meyakini bahwa perbandingan karyawan per pelanggan harus dikendalikan untuk memastikan agar pelanggan memperoleh layanan berkualitas tinggi.

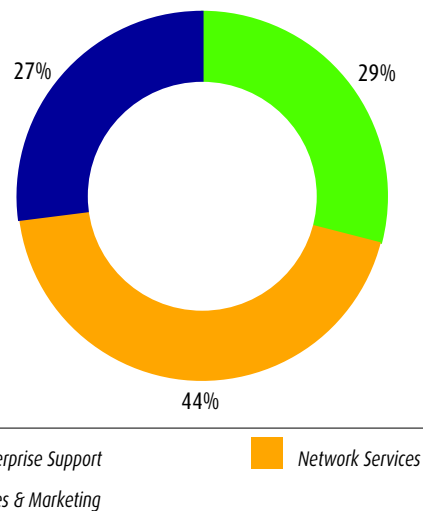
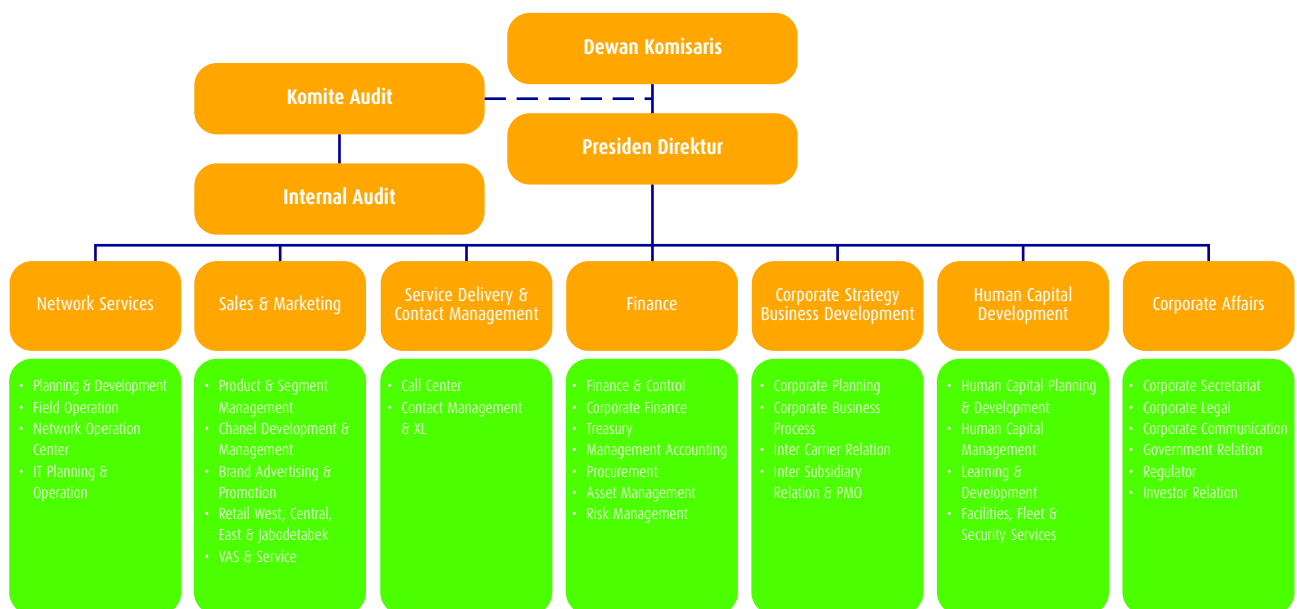
XL *Workforce*

Struktur organisasi **XL** dirancang sedemikian rupa untuk memastikan fokus pada pelanggan, dengan peranan masing-masing fungsi yang diidentifikasikan secara jelas.

Diagram di bawah menjabarkan struktur organisasi dan fungsi utama divisi manajemen perusahaan.

PERENCANAAN DAN PENGEMBANGAN SUMBER DAYA MANUSIA

XL telah menerapkan suatu sistem *Competency-Based Human Resources Management* (CBHRM). Sistem ini digunakan sebagai dasar dalam pengambilan setiap keputusan SDM, seperti rekrutmen dan seleksi, pembelajaran dan pengembangan, perencanaan karir dan sebagainya.

Setelah dilakukan identifikasi terhadap kompetensi yang diperlukan oleh setiap pekerjaan atau kelompok pekerjaan, setiap karyawan harus mengikuti proses *competency assessment*. Kesenjangan antara kompetensi yang diperlukan dalam suatu pekerjaan dan kompetensi yang dimiliki seseorang menentukan jenis rencana pengembangan dan mempengaruhi keputusan untuk rotasi pekerjaan serta promosi.

Salah satu wujud komitmen untuk mengembangkan karyawan adalah dilakukannya *competency assessment* bagi karyawan dari semua tingkatan dengan menggunakan metode Pusat Penilaian dan metode 360 derajat (*360 degree feedback*) dimana peserta dinilai oleh atasan, rekan kerja dan anak buahnya. Hasil penilaian diikuti dengan program pengembangan yang difokuskan pada peningkatan kemampuan pesertanya.

Untuk memastikan bahwa setiap kontribusi karyawan mendapat penghargaan, **XL** menerapkan sistem Manajemen Kinerja bagi karyawan **XL**. Dengan sistem ini, setiap karyawan membuat Rencana Kerja yang kemudian dibicarakan bersama agar dapat membantu pencapaian rencana tersebut. Pada akhir tahun, kinerja karyawan akan dievaluasi. Hasil evaluasi akan dijadikan dasar pemberian remunerasi dan pengembangan karir karyawan tersebut.

Untuk mendukung unit kerja dalam menyelesaikan masalah strategis dalam bidang Sumber Daya Manusia, seperti penempatan tenaga kerja secara strategis, pengembangan organisasi, manajemen kinerja, dan sebagainya, **XL** menempatkan *Human Capital Specialist* **XL** sebagai *Human Capital Business Partners* (HCBP) di unit-unit. Para HCBP ini akan membantu dan memfasilitasi penyelesaian masalah sumber daya manusia yang spesifik ada di unit itu. Keberadaan mereka merupakan kepanjangan tangan *Human Capital* di unit dan dengan demikian mempercepat pemecahan masalah yang ada.

Sejalan dengan komitmen di atas, **XL** juga memiliki program *talent pool* dan *succession planning* yang didasarkan pada filosofi "pengembangan para pemimpin dari dalam **XL**". Termasuk dalam program ini adalah penentuan atribut/kriteria utama yang diharapkan dari para pemimpin **XL**, identifikasi terhadap individu yang berpotensi, serta pengembangan bagi individu yang terpilih, untuk mengantisipasi tantangan di masa yang akan datang.

Manajemen SDM

Dengan tujuan menarik dan mempertahankan individu yang berpotensi, **XL** merancang dan menerapkan suatu strategi untuk mempertahankan dan memotivasi karyawan yang sifatnya inovatif dan menjanjikan secara finansial. Secara reguler **XL** juga memastikan "ekuitas eksternal" paket kompensasi karyawan, dengan cara berpartisipasi dalam survei kompensasi dalam industri yang sama, TI dan telekomunikasi, yang diselenggarakan oleh perusahaan jasa konsultan yang dikenal secara internasional.

Bersamaan dengan penawaran umum perdana saham, **XL** melaksanakan Program Penjatahan Saham Karyawan. Saham yang diterima oleh karyawan tetap yang berhak secara cuma-cuma didasarkan pada masa kerja dan level masing-masing. Tujuan dari pembagian saham ini adalah untuk meningkatkan rasa memiliki dan motivasi untuk bekerja semaksimal mungkin dalam memajukan perusahaan yang bukan hanya tempat bekerja tapi juga yang dimiliki sahamnya.

XL merupakan organisasi dengan budaya dinamis, yang mendorong munculnya gagasan-gagasan inovatif dan partisipasi penuh dari karyawan dalam menciptakan lingkungan dengan kerja sama yang kuat. Untuk memastikan lancarnya arus komunikasi dan gagasan-gagasan baru, manajemen telah menerapkan beberapa metode komunikasi, seperti "*skip-level" interview*, program bicara terus terang, forum manajer, dan sebagainya. Budaya positif dan komunikasi terbuka ini membantu menciptakan lingkungan kerja yang sehat yang pada akhirnya akan meningkatkan produktifitas **XL**.

XL memiliki program pensiun bagi semua karyawan tetap yang berusia di bawah 50 tahun pada saat dimulainya program ini, yaitu bulan April 2002. Kontribusi untuk program pensiun ini adalah 10% dari gaji pokok bersih yang terdiri dari 7% berasal dari **XL** dan 3% berasal dari karyawan. Selain itu, **XL** juga ikut serta dalam program Jaminan Sosial Tenaga Kerja

Pelatihan GSM untuk karyawan

> Untuk memastikan keberhasilan dari strategi yang telah diterapkan, **XL** menanamkan investasi yang besar dalam program pembelajaran dan pengembangan yang berlandaskan pada kompetensi dan berkelas dunia bagi karyawannya.

(Jamsostek) untuk semua karyawannya. Dalam program ini, kontribusi **XL** adalah 4,5% dari gaji pokok bersih setiap karyawan dan karyawan membayar 2% dari gaji pokok bersihnya.

Pembelajaran dan pengembangan

Untuk memastikan keberhasilan dari strategi yang telah diterapkan, **XL** menanamkan investasi yang besar dalam program pembelajaran dan pengembangan yang berlandaskan pada kompetensi dan berkelas dunia bagi karyawannya. **XL** mengalokasikan sekitar 5% dari keseluruhan biaya tenaga kerja untuk program pelatihan dan pengembangan. Program pengembangan tersebut dikelompokkan sebagai berikut:

- Pelatihan Manajerial: berfokus pada peningkatan kemampuan para pemimpin struktural, yaitu *General Manager*, Manajer dan Penyelia, untuk mencapai tujuan **XL**.

- Pelatihan Teknis: berfokus pada area bisnis utama yaitu jaringan telekomunikasi dan teknologi informasi. **XL** juga telah mengembangkan sertifikasi internal di bidang teknik, yang membantu karyawan dalam mengembangkan kompetensi teknikal dan juga bermanfaat bagi pengembangan karirnya.

- Pelatihan Penjualan, Pemasaran dan Layanan Pelanggan: berfokus pada penjualan, pemasaran dan area layanan untuk secara terus-menerus melengkapi dan memotivasi para karyawan yang bekerja pada bidang ini.

- Pelatihan Umum: meliputi program pelatihan yang berkaitan dengan upaya untuk membangun budaya perusahaan, peningkatan motivasi untuk berprestasi, ketrampilan komunikasi, dan lain-lain.

Program pembelajaran di atas disampaikan melalui berbagai cara, seperti pelatihan dalam kelas, belajar sambil bekerja, pelatihan dan nasihat, *e-learning*, belajar sendiri, dan sesi berbagi pengetahuan. Hal ini dilakukan untuk memastikan bahwa penyampaian program tersebut tidak hanya berpusat pada konsep atau teori, tetapi lebih penting lagi adalah pada pengalaman praktek. Standar rata-rata waktu yang digunakan untuk pelatihan adalah 12 hari per tahun per karyawan, yang bervariasi dari yang bersifat *in-house* sampai pelatihan di luar negeri. Meskipun demikian, lingkungan yang ada cukup kondusif dan mendukung karyawan untuk belajar sendiri tanpa dibatasi waktu.

Sistem informasi SDM

HCIS membantu menggabungkan manusia, proses dan teknologi untuk memperluas layanan SDM secara efektif dan efisien. **XL** telah menerapkan penggunaan portal e-HR yang memungkinkan karyawan untuk mengakses informasi SDM yang relevan, melakukan sendiri proses administrasi SDM yang relevan dan memenuhi kebutuhan pengembangan melalui "*one stop office*". Portal ini juga bermanfaat sebagai infrastruktur bagi para karyawan untuk berbagi pengetahuan dan menggunakan *e-learning*.

Knowledge management

Sejak tahun 2003, kami telah mengembangkan program *knowledge management* di seluruh jajaran organisasi. Tujuan dari program tersebut adalah untuk menumbuhkan budaya yang dimotori oleh pengetahuan (*knowledge*), untuk menambah cara-cara pengembangan pengetahuan bagi karyawan, serta membantu tumbuhnya budaya berbagai pengetahuan di dalam organisasi.

Beberapa kegiatan telah berhasil dilaksanakan dan diikuti oleh karyawan dengan antusiasme tinggi, seperti kegiatan *Community of Practice*, di mana karyawan yang baru menyelesaikan pelatihan bisa membagi pengetahuan kepada rekan-rekannya; pembelajaran melalui video, dan lain-lain.

XL juga membuka kesempatan bagi para mahasiswa dari berbagai disiplin untuk melakukan kegiatan magang dalam penyelesaian studi mereka.

Tanggung Jawab Sosial Korporasi

- Program **XL** "Aceh Tetap Sekolah" mendukung rekonstruksi infrastruktur sekolah di Aceh.
- Program pendidikan dan hiburan bagi anak-anak kurang mampu di Jakarta.

Selama tahun 2005, **XL** berperan aktif dalam melaksanakan berbagai program tanggung jawab sosial dan korporasi. Berikut ini adalah beberapa inisiatif utama:

Bali Re-Found

Serangan bom kedua di Bali di bulan Oktober 2005 mengguncang dunia dan merusak reputasi Indonesia di mata komunitas internasional. Sebagai perusahaan yang sedang dalam proses menjadi perusahaan global, **XL** menyampaikan simpatinya dengan segera memberikan bantuan.

Hanya beberapa menit setelah ledakan, para korban dan keluarganya serta polisi dan pemadam kebakaran dapat memperoleh makanan gratis di posko-posko yang didirikan **XL** di rumah sakit dan daerah sekitar ledakan. **XL** juga menyediakan sarana telepon gratis bagi wartawan dan sukarelawan dalam upaya menyediakan informasi terkini bagi masyarakat dunia secara langsung.

Tidak kurang pentingnya adalah, untuk mengembalikan reputasi Bali sebagai tujuan wisata yang aman, **XL** meluncurkan Bali *Re-Found* – suatu program gabungan yang terdiri dari bermacam aktifitas promosi dan pengembangan citra publik. Beberapa diantaranya adalah dengan mengundang jurnalis Malaysia dan 15 jurnalis Indonesia dari berbagai media cetak nasional ke Bali untuk menikmati ketenangan dan keamanan alamnya; festival jazz Bali, upacara keagaman di lokasi bom di Jimbaran, serta pameran dan lelang karya-karya pelukis Bali, Nyoman Gunarsa.

Bencana Tsunami Aceh

Hanya empat hari setelah serangan tsunami yang memporak-porandakan Aceh, **XL** meluncurkan program SMS 5000 pada tanggal 30 Desember 2004 – sehingga masyarakat dapat menyumbangkan Rp 5.000 hanya dengan mengirimkan SMS berisi pesan 'Aceh' ke nomor khusus 5000. Saat program berakhir pada tanggal 11 Maret 2005, **XL** telah berhasil mengumpulkan Rp 1,2 miliar.

Dana yang dihimpun kemudian disalurkan ke prakarsa **XL** lainnya yaitu 'Aceh Tetap Sekolah', yang bertujuan untuk mendukung rekonstruksi infrastruktur pendidikan di provinsi tersebut. **XL** juga mengundang para pesepakbola legendaris dunia untuk bertanding melawan tim nasional Indonesia pada tanggal 28 Februari 2005. Semua dana yang terhimpun dari penjualan tiket disumbangkan untuk prakarsa 'Aceh Tetap Sekolah'.

XL juga mendukung Pusat Media Internasional dari Badan Rekonstruksi dan Rehabilitasi Aceh dan Nias di kampus Universitas Syah Kuala, dengan membantu para jurnalis dalam memperoleh informasi dan kordinasi aktifitas.

Kemudian pada tanggal 1 hingga 3 September 2005, **XL** mengadakan pameran lukisan di Taman Ismail Marzuki, bekerja sama dengan Yayasan Peduli Pendidikan Aceh. Dengan tema "*Sharing through Paintings – Together Carving the Future of Aceh's Children*", pameran tersebut bertujuan untuk membangkitkan kembali semangat anak-anak Aceh.

Setahun kemudian pada tanggal 27 Desember 2005, untuk memperingati satu tahun tragedi tersebut, **XL** berpartisipasi dalam *Tsunami Trail Rally*, bekerja sama dengan Dinas Pariwisata Provinsi Nanggroe Aceh Darussalam. Dalam acara ini **XL** membagi-bagikan 400 paket perdana ***bebas*** dan kaos.

Musibah Mandala

Menanggapi musibah kecelakaan pesawat terbang Mandala Airlines, **XL** membangun posko-posko di rumah sakit Adam Malik di Medan bagi para korban dan keluarganya. Sebagai bagian dari program tanggung jawab sosial korporasi, **XL** juga menyediakan 2 pesawat telepon bagi keluarga korban untuk berkomunikasi, minuman gratis, dan masker untuk digunakan saat proses identifikasi mayat.

Pendidikan dan hiburan bagi yang kurang beruntung

Program tanggung jawab sosial korporasi **XL** juga menyentuh orang-orang yang kurang beruntung, seperti dengan menyelenggarakan program pendidikan dan hiburan bagi lebih dari 100 anak dari 4 panti asuhan di Jakarta, bekerja sama dengan Yayasan Sosial Melati.

Selain itu, dalam suatu kerja sama dengan Dharma Wanita Departemen Komunikasi dan Informasi Republik Indonesia dan Yayasan Heritage Indonesia, **XL** berpartisipasi dalam prakarsa 'Semai Benih Bangsa'. Melalui prakarsa tersebut para sukarelawan dilatih untuk menguasai teknik dan metode pengajaran modern yang merupakan modal berharga saat mereka membuka taman kanak bagi anak-anak terlantar nantinya di daerahnya masing-masing.

XL juga meluncurkan program 'Peduli Sekolah' bersama-sama dengan Yayasan Kami Peduli Masa Depan, dimana **XL** menyumbangkan buku, kaos, serta tas bagi anak-anak terlantar di desa Bondongan, Bogor.

Selama bulan Ramadhan 2005, **XL** telah 2 kali mengundang lebih dari 200 anak-anak jalanan dan terlantar untuk berbuka puasa bersama sejumlah pesohor Indonesia.

Kesehatan untuk semua

Untuk menghentikan penyebaran polio di Indonesia, **XL** bekerja sama dengan UNICEF (*United Nations International Children Emergency Funds*) dan Departemen Kesehatan menyelenggarakan Pekan Imunisasi Nasional dari tanggal 30 Agustus hingga 27 September 2005. **XL** berperan sebagai sumber informasi resmi melalui SMS bagi sekitar 3 juta pelanggan **XL** di daerah-daerah berisiko tinggi seperti Banten, Jakarta, Jawa Barat, Lampung, dan Jawa Tengah.

Penghargaan bagi XL di Tahun 2005

Di tahun 2005, **XL** berhasil meraih sejumlah penghargaan:

PENGHARGAAN *INVESTOR RELATIONS* TERBAIK

XL, untuk kedua kalinya, menjadi salah satu perusahaan Indonesia yang menerima penghargaan dalam kategori ***Best Investor Relations 2005*** dari majalah bisnis **FinanceAsia**. Penghargaan ini diserahkan pada acara ***Annual Best Managed Companies Award***, 26 Juli 2005, di Hotel Shangri-La, Jakarta.

Dari sekian banyak penerima penghargaan pada kesempatan tersebut, **XL** adalah satu-satunya perusahaan non-publik. Pemberian penghargaan ini didasarkan pada hasil jajak pendapat dari sekitar 200 analis ekuitas, investor regional serta manajer pendanaan di Asia.

Kategori penghargaan lainnya adalah ***Best Managed Company***, ***Best Corporate Governance***, ***Best Investor Relations***, dan ***Most Committed to Strong Dividend Policy***.

PERSATUAN WARTAWAN INDONESIA
Dengan bangga dan bahagia menyampaikan
ANUGERAH SELULAR INDONESIA 2005
Kepada yang terhormat,
PT Excelcomindo
sebagai
Operator Selular Indonesia 2005
Untuk kategori
Inovasi Fitur dan Teknologi
Atas keunggulan mengembangkan fitur-fitur produk secara rutin, teknologi selular baik voice, data maupun gambar serta varian produk dan promonya selama kurun waktu setahun (tahun 2004 - 2005)
Jakarta, 3 Oktober 2005.
Persatuan Wartawan Indonesia (PWI)
Pengurus Pusat,
Drs. Tarman Azzam
Ketua Umum
Wina Armada Sukardi, SH
Sekretaris Jenderal.

PENGHARGAAN sebagai OPERATOR PALING INOVATIF dengan TEKNOLOGI TERBAIK

Pada tanggal 3 Oktober 2005, **XL** menerima Penghargaan Selular Indonesia dari Persatuan Wartawan Indonesia sebagai operator selular dengan inovasi dan teknologi terbaik.

PENGHARGAAN SCTV

Pada bulan Agustus 2005, SCTV, salah satu stasiun TV swasta nasional terbesar di Indonesia, menganugerahkan SCTV Award untuk iklan televisi **Xplor**, yang berjudul "*Clock Man Mania*", sebagai Iklan Ngetop.

CITRA PARIWARA

Pada bulan September 2005, **XL** sekali lagi meraih sebuah penghargaan di bidang periklanan, yaitu dalam ajang "Citra Pariwara 2005", yang merupakan penghargaan tertinggi bagi dunia periklanan Indonesia. Iklan Tanggung Jawab Sosial **XL** untuk Aceh (versi Buku) memenangkan medali Perak dalam kategori Iklan Cetak – Promosi Kegiatan dan Hiburan. Sedangkan untuk kategori Iklan TV dan Bioskop – Iklan Layanan Masyarakat, 3 versi dari iklan Tanggung Jawab Sosial **XL** untuk Aceh memenangkan medali Perak (versi "Kelas") dan dua medali Perunggu (versi "Papan Tulis" dan "30 Detik"). Ketiga iklan tersebut juga memenangkan medali Perunggu untuk kategori Iklan TV dan Bioskop Berseri.

Informasi Perusahaan

Data Korporasi

Kantor Pusat
P.T. Excelcomindo Pratama Tbk.
grha**XL**
Jl. Mega Kuningan Lot E4-7 No. 1
Kawasan Mega Kuningan
Jakarta 12950
Tel: (62 21) 576 1881; Fax: (62 21) 576 1880
www.xl.co.id

Corporate Secretary
Ike Andriani
Tel: (62 21) 576 59639; Fax: (62 21) 579 59928

Investor Relations
Henry Komala
Email: ir@xl.co.id
Tel: (62 21) 579 59512; Fax: (62 21) 579 59186

Corporate Communications
Ventura Elisawati
Email: corpcomm@xl.co.id
Tel: (62 21) 579 59999; Fax: (62 21) 579 59036

Customer Service
Email: customerservice@xl.co.id
Tel: (62 21) 579 59828 (dari PSTN) atau **818** (bebas pulsa dari kartu **XL**)
Khusus pelanggan korporat: (62 21) 579 59819 (dari PSTN) atau
819 (bebas pulsa dari kartu **XL**); Fax: (62 21) 579 59808

Business Solutions
Email: business _solutions@xl.co.id
Tel: (62 21) 576 1881; Fax: (62 21) 579 59650

Ticker Symbol
EXCL

Share Registrar
PT Datindo Entrycom
Jl. Jend Sudirman Kav.34
Jakarta 10220 Indonesia
Email: deone@datindo.com
Tel: (62 21) 3190 1508; Fax: (62 21) 3190 1510

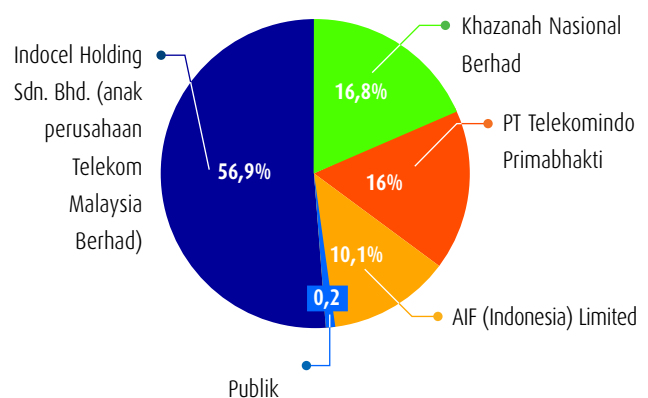
Bursa Tempat Perusahaan Terdaftar
- Bursa Efek Jakarta (untuk perdagangan saham)
- *Singapore Stock Exchange* (untuk perdagangan bond)

Anak Perusahaan
GSM One (L) Limited
P.O. Box 3151, Road Town Tortola, British Virgin Island

Excel Phoeneloan 818 B.V.
Leidseplein 29
1017 PS Amsterdam The Netherlands

GSM Two (L) Limited
P.O. Box 3151, Road Town Tortola, British Virgin Island

Excelcomindo Finance Company B.V.
Herengracht 548
1017 CG Amsterdam The Netherlands

Komposisi Pemegang Saham XL per 31 Desember 2005

Para pemegang saham XL adalah perusahaan-perusahaan terbesar di negara asalnya, memiliki pengalaman dan keahlian dalam industri telekomunikasi. Berikut ini adalah keterangan ringkas para pemegang saham XL per 31 Desesember 2005:

Indocel Holding Sdn. Bhd. (56,9%)
Indocel Holding Sdn. Bhd. dimiliki 100% oleh TM International (L) Limited, yang termasuk salah satu penanam modal regional terkemuka pada perusahaan-perusahaan selular di Sri Lanka, Bangladesh, Thailand, Kamboja, Malawi, Guinea dan Ghana. Perusahaan ini memiliki *track record* sebagai

perusahaan yang memberi nilai tambah pada investasinya dan pendekatan yang terpusat pada pengembangan kemampuan tim manajemen lokal dan bekerja sama dengan tim lokal tersebut untuk mencapai posisi pasar dan profitabilitas yang tinggi. Perusahaan ini juga merupakan anak perusahaan Telekom Malaysia Berhad (TM) yang khusus menangani investasi internasional. TM adalah salah satu perusahaan publik yang terbesar di Malaysia dan perusahaan penyedia informasi komunikasi teknologi (ICT) nomor satu dengan layanan telekomunikasi yang lengkap, yang menawarkan beragam solusi komunikasi untuk *voice telephony*, selular, layanan data, dan aplikasi multimedia. Berkembang secara terus-menerus, TM telah mendiversifikasi portofolio layanan dan produknya dengan menyediakan fasilitas transmisi penyiaran, audio dan konferensi video, jaringan yang dibuat sesuai pesanan dan konsultansi.

Khazanah Nasional Berhad (16,8%)

Khazanah adalah badan usaha pengurus investasi milik Pemerintah Malaysia, yang dipercayakan untuk mengurus aset yang dimiliki Pemerintah dan untuk melakukan kegiatan investasi strategis. Khazanah memiliki andil di lebih dari 40 perusahaan dengan kapitalisasi pasar gabungan lebih dari USD 50 miliar. Khazanah juga merupakan badan negara yang bertanggung jawab atas investasi Pemerintah di luar negeri.

Khazanah diketuai oleh Perdana Menteri Malaysia, dengan anggota dewan yang terdiri dari Menteri Keuangan II dan Gubernur Bank Pusat.

Beberapa perusahaan yang ada dalam portofolio Khazanah antara lain adalah Telekom Malaysia Berhad, Tenaga Nasional Berhad, Proton Holdings Berhad, PLUS Expressway Berhad, Malaysia Airlines System Berhad, Malaysia Airport Berhad, Astro All Asia Networks Plc, UEM World Berhad, UEM Builders Berhad dan Time dotCom Berhad. Khazanah juga memiliki kepemilikan yang cukup besar di sejumlah institusi keuangan, seperti Commerce Asset Holdings Berhad ("CAHB"), RHB Bank Berhad, EON Capital Berhad, Malayan Banking Berhad dan Bank Muamalat Malaysia Berhad. CAHB juga merupakan pemegang saham pengendali dari PT Bank Niaga Tbk. di Indonesia. Khazanah, melalui anak perusahaannya, juga merupakan pemegang saham terbesar PT Bank Lippo Tbk.

PT Telekomindo Primabhakti (16%)

Adalah sebuah perseroan terbatas yang didirikan di Indonesia pada tahun 1990. Telekomindo merupakan anak perusahaan Rajawali Corporation, yang dipimpin oleh Peter Sondakh. Rajawali Corporation adalah salah satu perusahaan swasta terbesar di Indonesia yang memiliki bisnis telekomunikasi, hotel, kebutuhan konsumen, dan ritel.

AIF (Indonesia) Limited (10,1%)

Didirikan pada tahun 1995 di British Virgin Island, dan berasosiasi dengan AIF Capital Limited, salah satu perusahaan manajemen ekuitas swasta terbesar di Asia yang bermarkas di Hong Kong.

titik tumbuh
kami menciptakan masa depan

Profil Anggota Dewan Komisaris

Peter Sondakh
53, Indonesia
Presiden Komisaris

Bapak Peter Sondakh telah menjabat sebagai Presiden Komisaris **XL** sejak tahun 1996. Beliau juga menjabat sebagai Presiden Komisaris dan Presiden Direktur pada beberapa perusahaan dibawah naungan Rajawali Group. Beliau adalah penyandang penghargaan Adikarya untuk Pariwisata dari Pemerintah Republik Indonesia pada tahun 1996, selain sebagai penerima '*Cooperative Dedication and Small Entrepreneur Award*' pada tahun 1997.

Dato' Abdul Wahid bin Omar
41, Malaysia
Komisaris

Menjadi Komisaris **XL** sejak Januari 2005, beliau juga menjabat sebagai Presiden Direktur/*Chief Executive Officer* Grup Telekom Malaysia Berhad sejak Juli 2004. Latar belakang profesi beliau adalah sebagai seorang akuntan, dan merupakan anggota pada Asosiasi Akuntan Bersertifikat (*Association of Chartered Certified Accountants*/ACCA), Inggris, serta anggota Institut Akuntan Malaysia (*Malaysian Institute of Accountants*/MIA). Saat ini beliau juga menjabat sebagai Direktur dari Bursa Malaysia Berhad, anggota dari Yayasan Pelaporan Finansial Malaysia (*Financial Reporting Foundation of Malaysia*), anggota Panel Investasi Lembaga Tabung Haji Malaysia, Direktur VADS Berhad, serta *Deputy Chairman* untuk Celcom (Malaysia) Berhad.

YB Datuk Nur Jazlan bin Tan Sri Mohamed
39, Malaysia
Komisaris

Beliau menjadi Komisaris **XL** sejak Januari 2005, dan sebelumnya beliau adalah anggota Direksi Telekom Malaysia Berhad sejak Juni 2004. Selain itu, beliau juga menjabat sebagai Direktur pada United Malayan Land Berhad, Prinsiptek Corporation Berhad, dan berbagai perusahaan swasta lainnya. Beliau juga aktif dalam dunia politik, selain juga merupakan anggota *Association of Chartered Certified Accountants* (ACCA), Inggris, anggota Dewan dan Kepala Komisi Hubungan Massa pada Institut Akuntan Malaysia (*Malaysian Institute of Accountants*/MIA) dan anggota Dewan pada Federasi Akuntan ASEAN (*ASEAN Federation of Accountants*).

Rosli bin Man
52, Malaysia
Komisaris

Sebelum menjadi Komisaris **XL** pada bulan Januari 2005, beliau adalah anggota Direksi Telekom Malaysia Berhad sejak Juli 2000 dan Direksi Celcom (Malaysia) Berhad sejak Juli 2002. Beliau juga merupakan anggota dewan pada beberapa anak perusahaan Telekom Malaysia. Beliau telah berpengalaman dalam industri telekomunikasi selama 26 tahun, dan meraih gelar sarjana dalam bidang Teknik Elektronika dan Kelistrikan (Instrumentasi dan Perancangan Kelistrikan) dari Universitas Glasgow di Inggris. Beliau juga memiliki Diploma dalam bidang Teknik Elektronika dan Kelistrikan (Komunikasi) dari Technical College, Kuala Lumpur.

Bazlan bin Osman
41, Malaysia
Komisaris

Diangkat menjadi Komisaris **XL** pada Januari 2005, dan beliau juga menjabat sebagai *Group Chief Financial Officer* untuk TM Group, serta pernah menjabat sebagai *Chief Financial Officer* untuk Celcom (Malaysia) Berhad dari Oktober 2002 hingga Mei 2005. Beliau memiliki 19 tahun pengalaman dalam bidang audit, keuangan umum dan keuangan korporat. Beliau adalah anggota dari the *Association of Chartered Certified Accountants* (ACCA) di Inggris dan Institut Akuntan Malaysia (*Malaysian Institute of Accountants*/MIA).

Dr. Lim Lek Suan
56, Malaysia
Komisaris

Menjadi Komisaris **XL** sejak 1999, menjabat sebagai direktur di sejumlah perusahaan telekomunikasi dan energi asing. Beliau memiliki pengalaman lebih dari 25 tahun dalam bidang keuangan dan teknik industri. Beliau meraih gelar Ph.D. dalam bidang Teknik Elektro dari Universitas Teknologi Loughborough di Inggris dan juga gelar sarjana dalam bidang Teknik Elektro dari Universitas Malaya di Malaysia.

Abdul Farid bin Alias
37, Malaysia
Komisaris

Diangkat menjadi Komisaris pada bulan Desember 2005, dan beliau mendapatkan gelar kesarjanaan di bidang Akuntansi dan Ekonomi dari Pennsylvania State University di Amerika Serikat. Selanjutnya, beliau meraih gelar MBA di bidang Keuangan dari Universitas Denver di Colorado. Selama 13 tahun, beliau menekuni karir di bidang *investment banking*, mulai dari divisi *Corporate Finance* Aseambankers. Selanjutnya beliau bergabung dengan *Schroders*, saat mereka membuka kantor di Malaysia pada tahun 1994. Kemudian beliau bergabung dengan *Malaysian International Merchant Bankers* sebagai Kepala Pengembangan Usaha dan Pasar Modal, sebelum bergabung dengan JP Morgan pada tahun 1997. Di JP Morgan, beliau banyak berkecimpung dalam bidang *investment banking* di Malaysia, dan sempat bergabung dengan tim Pasar Modal & Ekuitas JP Morgan di Singapura tahun 2001. Setelah 7 tahun berkarir di JP Morgan, beliau bergabung dengan Khazanah Nasional sebagai Direktur Investasi pada bulan Maret 2005.

Jend. (Purn.) Wismoyo Arismunandar
65, Indonesia
Komisaris Independen

Diangkat sebagai Komisaris Independen **XL** pada bulan Mei 2005. Beliau pernah menjabat sebagai Kepala Staf Angkatan Darat Tentara Nasional Indonesia dan merupakan lulusan Akademi Militer Nasional. Sepanjang karir militernya, beliau pernah memegang beberapa posisi penting seperti Komandan Jenderal Kopasandha, Panglima Daerah Militer Trikora, Panglima Daerah Militer Diponegoro dan Panglima Komando Cadangan Strategis Angkatan Darat (KOSTRAD).

Setelah pensiun dari dinas kemiliteran, beliau menjadi ketua Komite Olah Raga Nasional Indonesia selama 8 tahun berturut-turut. Untuk dedikasinya bagi negara dan ketentaraan, beliau menerima berbagai penghargaan, baik dari Pemerintah Indonesia, maupun dari pemerintah negara sahabat, seperti Singapura, Malaysia, Kamboja, Korea Selatan, Jepang, dan Spanyol.

Ir. Tjahjono Soerjodibroto, MBA
53, Indonesia
Komisaris Independen

Diangkat menjadi Komisaris Independen pada Agustus 2005, dan beliau sebelumnya menjabat sebagai partner pada Ernst & Young Advisory Services. Sebelumnya beliau juga pernah menjabat sebagai Presiden Direktur Indosat dan Presiden Komisaris Tunas Sepadan Investama. Beliau mendapatkan gelar *Master of Business Administration* dari University of Southern California di Amerika Serikat, dan beliau sangat berpengalaman dalam industri telekomunikasi dan dalam hal restrukturisasi perusahaan.

YBhg Dato' Mohamad Norza bin Haji Zakaria
39, Malaysia
Komisaris Independen

Diangkat menjadi Komisaris Independen pada bulan Agustus 2005, dan memiliki pengalaman yang luas dalam bidang akuntansi. Saat ini, beliau juga menjabat sebagai Sekretaris bidang Politik untuk Menteri Keuangan II di Kementrian Keuangan Malaysia, serta anggota dari Institut Akuntan Malaysia (*Malaysian Institute of Accountants*/MIA).

Profil Anggota Direksi

Christian Manuel de Faria
53, Perancis
President Direktur

Diangkat sebagai Presiden Direktur **XL** pada Januari 2005, sebelumnya beliau adalah *Chief Executive Officer* untuk TM *International Limited* sejak Pebruari 2003. Beliau juga pernah menjabat beberapa posisi termasuk Direktur Keuangan, *Group Financial Controller, Group Finance Director* dan Direktur Pengembangan Bisnis pada berbagai perusahaan di Eropa dan Asia. Beliau memiliki pengalaman yang luas dalam industri telekomunikasi dan multimedia, dan beliau mendapatkan gelar kesarjanaan untuk bidang Keuangan dan Administrasi dari Universitas Toulouse di Perancis.

Rudiantara
46, Indonesia
Direktur

Sebelum diangkat menjadi Direktur *Corporate Affairs* pada Maret 2005, beliau adalah Direktur Penjualan dan Pemasaran untuk *Business Solutions* **XL** sejak Juni 2003. Sebelum bergabung dengan **XL**, beliau bekerja pada P.T. Telekomindo Primabhakti dari 1996, dan pernah memegang beberapa posisi eksekutif selama 11 tahun di Indosat dan Telkomsel. Saat ini, beliau juga menjabat sebagai Sekretaris Jenderal Asosiasi Telekomunikasi Selular Indonesia (ATSI).

Joris de Fretes
52, Indonesia
Direktur

Sebelum menjabat sebagai Direktur Pengembangan Sumber Daya Manusia sejak November 2003, beliau adalah *General Manager* untuk Sumber Daya Manusia di **XL** mulai tahun 1999 dan memiliki pengalaman lebih dari 20 tahun di bidang pengembangan sumber daya manusia baik di perusahaan lokal maupun perusahaan multi-nasional. Beliau mendapatkan gelar kesarjanaan dari Fakultas Psikologi Universitas Indonesia.

Md Nasir Ahmad
49, Malaysia
Direktur

Diangkat menjadi Direktur Strategi dan Pengembangan Bisnis Korporat pada bulan April 2005, sebelumnya beliau adalah *General Manager* untuk Pengembangan Bisnis, Divisi Perencanaan dan Pengembangan Korporat pada Telekom Malaysia Berhad. Beliau terlibat dalam penyusunan *master plan* penggabungan antara perusahaan selular TM Touch dengan Celcom di Malaysia, dan beliau juga adalah anggota dari Komite Eksekutif TM International (TMI). Beliau mendapatkan gelar kesarjanaannya di bidang Teknik Mesin dari Universitas Surrey di Inggris, serta gelar Magister dalam bidang Administrasi Bisnis dari Universitas Multimedia di Malaysia.

Jaffa Sany bin Md Arifin
39, Malaysia
Direktur

Diangkat menjadi Direktur Keuangan pada bulan Mei 2005. Sebelum bergabung dengan **XL**, beliau adalah *Group Chief Financial Officer* untuk Telekom Malaysia. Beliau memiliki pengalaman yang luas dalam bidang akuntansi dan keuangan di berbagai perusahaan, seperti Bank Bumiputera Malaysia Berhad, PricewaterhouseCoopers, Renong Corporate Group, Tenaga Nasional Berhad, dan Pernas International Holding Berhad. Saat ini beliau adalah anggota dari Asosiasi Akuntan Bersertifikat (*Chartered Association of Certified Accountant*) di Inggris dan juga anggota Institut Akuntan Malaysia. Beliau mendapatkan gelar *Bachelors Degree in Accounting and Finance* (*Hons*.) dari London School of Economics.

Muhammad Buldansyah
42, Indonesia
Direktur

Sebelum ditangkat sebagai Direktur *Network Services* pada bulan Juni 2005, beliau menjabat sebagai *Vice President – Field Operations Construction & Logistic*. Beliau bergabung dengan **XL** sejak tahun 1996 dan lulus dari Institut Teknologi Bandung (ITB). Sebelum bergabung dengan **XL**, beliau pernah bekerja pada AT&T Network Systems International (Lucent Technology) sejak tahun 1988.

Nicanor V. Santiago III
40, Filipina
Direktur Tidak Terafiliasi

Diangkat sebagai Direktur Penjualan dan Pemasaran pada bulan Juni 2005. Beliau sangat berpengalaman dalam hal pemasaran dan penjualan produk, dan telah menjabat berbagai posisi eksekutif di berbagai perusahaan di Filipina, termasuk pada Globe Telecom Inc. sebagai VP – *Service Creation/New Product Development*. Beliau meraih gelar sarjana dalam bidang Manajemen Bisnis dari Universitas Ateneo de Manila.

Ir. Hilmi bin Mohd Yunus
50, Malaysia
Direktur

Diangkat menjadi Direktur Teknologi pada bulan Desember 2005, dan beliau memiliki pengalaman dalam bidang telekomunikasi, diantaranya sebagai *General Manager* untuk Perencanaan dan Pengembangan serta Direktur Proyek dalam pengembangan bisnis serta infrastruktur 3G untuk Telekom Malaysia. Beliau telah berkecimpung dalam dunia telekomunikasi sejak tahun 1978, dan lama bekerja di Kalkuta, India. Saat ini beliau adalah anggota beberapa organisasi profesional di Malaysia, seperti *Institute of Engineers Malaysia, dan Professional Engineer in Board of Engineer, Malaysia*.

PT Excelcomindo Pratama Tbk.
dan Anak Perusahaan

Laporan Keuangan Konsolidasi
31 Desember 2005

LAPORAN KEUANGAN KONSOLIDASIAN

Kantor Akuntan Publik

Haryanto Sahari & Rekan

PT EXCELCOMINDO PRATAMA Tbk.
DAN ANAK PERUSAHAAN

LAPORAN KEUANGAN KONSOLIDASIAN

31 DESEMBER 2005 DAN 2004

A member firm of

PRICEWATERHOUSECOOPERS

PT Excelcomindo Pratama
grhaXL
Jl. Mega Kuningan Lot. E4-7 No.1
Kawasan Mega Kuningan
Jakarta 12950 - Indonesia
Tel (62 21) 576 1881
Fax (62 21) 576 1880

www.xl.co.id

PT EXCELCOMINDO PRATAMA TBK. DAN ANAK PERUSAHAAN

PERNYATAAN DIREKSI
TENTANG TANGGUNGJAWAB TERHADAP LAPORAN KEUANGAN KONSOLIDASIAN
PT EXCELCOMINDO PRATAMA TBK. DAN ANAK PERUSAHAAN ("GRUP")
TANGGAL 31 DESEMBER 2005 DAN 2004
DAN UNTUK TAHUN YANG BERAKHIR PADA TANGGAL-TANGGAL TERSEBUT

Kami yang bertanda tangan di bawah ini:

1. Nama : Christian Manuel de Faria
   Alamat kantor : grhaXL
   Jl. Mega Kuningan
   Lot. E 4-7 No. 1
   Jakarta 12950, Indonesia
   Alamat domisili/ sesuai KTP atau kartu identitas lain : The Plaza Residence, Unit No. 033A-F
   Jl. Jend. Sudirman Kav. 10-11
   Jakarta 10220
   No. Telepon : 021 - 5707555
   Jabatan : Presiden Direktur

2. Nama : Jaffa Sany Ariffin
   Alamat kantor : grhaXL
   Jl. Mega Kuningan
   Lot. E 4-7 No. 1
   Jakarta 12950, Indonesia
   Alamat domisili/ sesuai KTP atau kartu identitas lain : Somerset Grand Citra
   Jl. Prof. Dr. Satrio Kav. 1
   Jakarta 12940
   No. Telepon : 021 - 5225225
   Jabatan : Direktur

menyatakan bahwa:

1. Kami bertangggung jawab atas penyusunan dan penyajian laporan keuangan konsolidasian Grup;
2. Laporan keuangan konsolidasian Grup telah disusun dan disajikan sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku umum di Indonesia;
3. a. Semua informasi dalam laporan keuangan konsolidasian Grup telah dimuat secara lengkap dan benar;
   b. Laporan keuangan konsolidasian Grup tidak mengandung informasi atau fakta material yang tidak benar, dan tidak menghilangkan informasi atau fakta material;
4. Kami bertanggung jawab atas sistem pengendalian interen dalam Grup.

Demikian pernyataan ini dibuat dengan sebenarnya.

JAKARTA,
20 Pebruari 2006

ENAM RIBU RUPIAH 6000 Tgl. METERAI TEMPEL

Christian Manuel de Faria — Presiden Direktur

Jaffa Sany Ariffin — Direktur

Haryanto Sahari & Rekan

A member firm of
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Kantor Akuntan Publik
Haryanto Sahari & Rekan
PricewaterhouseCoopers
Jl. H.R. Rasuna Said Kav. X-7 No. 6
Jakarta 12940 - INDONESIA
P.O. Box 2473 JKP 10001
Telephone: +62 21 5212901
Facsimile: +62 21 52905555 / 52905050
www.pwc.com

LAPORAN AUDITOR INDEPENDEN
KEPADA PARA PEMEGANG SAHAM

PT EXCELCOMINDO PRATAMA Tbk.

Kami telah mengaudit neraca konsolidasian PT Excelcomindo Pratama Tbk. ("Perseroan") dan anak perusahaan tanggal 31 Desember 2005 dan 2004, serta laporan laba rugi, laporan perubahan ekuitas dan laporan arus kas konsolidasian untuk tahun yang berakhir pada tanggal-tanggal tersebut. Laporan keuangan konsolidasian adalah tanggung jawab manajemen Perseroan. Tanggung jawab kami terletak pada pernyataan pendapat atas laporan keuangan konsolidasian berdasarkan audit kami.

Kami melaksanakan audit berdasarkan standar auditing yang ditetapkan Ikatan Akuntan Indonesia. Standar tersebut mengharuskan kami merencanakan dan melaksanakan audit agar memperoleh keyakinan memadai bahwa laporan keuangan bebas dari salah saji material. Suatu audit meliputi pemeriksaan, atas dasar pengujian, bukti-bukti yang mendukung jumlah-jumlah dan pengungkapan dalam laporan keuangan. Audit juga meliputi penilaian atas prinsip akuntansi yang digunakan dan estimasi signifikan yang dibuat oleh manajemen, serta penilaian terhadap penyajian laporan keuangan secara keseluruhan. Kami yakin bahwa audit kami memberikan dasar memadai untuk menyatakan pendapat.

Menurut pendapat kami, laporan keuangan konsolidasian yang kami sebut di atas menyajikan secara wajar, dalam semua hal yang material, posisi keuangan konsolidasian PT Excelcomindo Pratama Tbk. dan anak perusahaan pada tanggal 31 Desember 2005 dan 2004, serta hasil usaha dan arus kas konsolidasian untuk tahun yang berakhir pada tanggal-tanggal tersebut sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku umum di Indonesia.

Sebagaimana diungkapkan dalam Catatan 2l dan 3 atas laporan keuangan konsolidasian, sejak 1 Januari 2005 Perseroan dan anak perusahaan menerapkan PSAK 24 (Revisi 2004) "Imbalan Kerja", karenanya laporan keuangan konsolidasian untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2004 telah disajikan kembali.

JAKARTA
22 Februari 2006

Drs. Thomson E. Batubara
Surat Ijin Praktek Akuntan Publik No. 98.1.0287

PT EXCELCOMINDO PRATAMA Tbk. DAN ANAK PERUSAHAAN

NERACA KONSOLIDASIAN
31 DESEMBER 2005 DAN 2004
(Dinyatakan dalam ribuan Rupiah, kecuali nilai nominal per saham)

	Catatan	2005	2004*)
AKTIVA LANCAR			
Kas dan setara kas	2a,4	880.484.818	426.886.773
Piutang usaha - setelah dikurangi penyisihan piutang ragu-ragu			
- Pihak ketiga	2e,5	145.215.352	117.349.021
- Pihak yang mempunyai hubungan istimewa	2c,18b	1.513.210	-
Piutang lain-lain - pihak ketiga		7.919.338	1.496.409
Persediaan	2f	42.751.883	57.677.148
Pajak dibayar dimuka	2k,17a	181.183.143	88.970.854
Uang muka dan biaya dibayar dimuka lain-lain	6	107.168.979	65.869.006
Aktiva lain-lain	7	4.612.121	44.531.250
Jumlah aktiva lancar		1.370.848.844	802.780.461
AKTIVA TIDAK LANCAR			
Aktiva pajak tangguhan	2k,17d	1.354.943	-
Aktiva tetap - setelah dikurangi akumulasi penyusutan	2g,2j,8	7.471.058.241	5.273.119.855
Aktiva lain-lain	7	510.687.811	398.559.116
Jumlah aktiva tidak lancar		7.983.100.995	5.671.678.971
JUMLAH AKTIVA		9.353.949.839	6.474.459.432
KEWAJIBAN LANCAR			
Hutang usaha:			
- Pihak ketiga	9	1.263.289.886	609.943.831
- Pihak yang mempunyai hubungan istimewa	2c,18c	5.575	-
Hutang pajak	2k,17b	30.573.088	22.087.586
Hutang lain-lain dan biaya yang masih harus dibayar - pihak ketiga	10	235.672.575	204.425.224
Penghasilan tangguhan	2d	74.578.740	59.407.330
Pinjaman jangka pendek	11	688.100.000	-
Jumlah kewajiban lancar		2.292.219.864	895.863.971
KEWAJIBAN TIDAK LANCAR			
Hutang lain-lain dan biaya yang masih harus dibayar - pihak yang mempunyai hubungan istimewa	2c,18d	591.796	198.661
Kewajiban pajak tangguhan	2k,17d	-	90.023.957
Obligasi jangka panjang	2h,12	3.401.284.548	4.430.519.788
Penyisihan imbalan kerja	2l,13a	30.542.601	27.154.276
Jumlah kewajiban tidak lancar		3.432.418.945	4.547.896.682
EKUITAS			
Modal saham			
Modal dasar - 22.650.000.000 (2004: 2.265.000) saham biasa, modal ditempatkan dan disetor penuh 7.090.000.000 (2004: 2.265.000) saham biasa, dengan nilai nominal Rp 100 (2004: Rp 250.000) per saham	14	709.000.000	566.250.000
Tambahan modal disetor	14	2.691.684.344	11.730.000
Saldo laba		228.626.686	452.718.779
Jumlah ekuitas		3.629.311.030	1.030.698.779
JUMLAH KEWAJIBAN DAN EKUITAS		9.353.949.839	6.474.459.432

*) Disajikan kembali - lihat catatan 2l dan 3

Catatan atas laporan keuangan konsolidasian merupakan bagian tak terpisahkan dari laporan keuangan konsolidasian secara keseluruhan.

PT EXCELCOMINDO PRATAMA Tbk. DAN ANAK PERUSAHAAN

LAPORAN LABA RUGI KONSOLIDASIAN
UNTUK TAHUN YANG BERAKHIR 31 DESEMBER 2005 DAN 2004
(Dinyatakan dalam ribuan Rupiah, kecuali rugi bersih per saham)

	Catatan	2005	2004*)
PENDAPATAN USAHA	2d,16		
Pendapatan usaha GSM setelah dikurangi beban interkoneksi dan beban jasa telekomunikasi GSM lain-lain	2n	2.956.384.044	2.528.484.082
Pendapatan jasa telekomunikasi lainnya setelah dikurangi beban jasa telekomunikasi lainnya	2n	102.743.143	62.219.571
PENDAPATAN USAHA BERSIH		3.059.127.187	2.590.703.653
BEBAN USAHA	2d		
Beban penyusutan	2g,8	1.163.609.018	962.352.273
Beban penjualan		358.267.383	280.761.169
Beban administrasi dan umum	2n	289.229.457	209.298.095
Beban gaji dan kesejahteraan karyawan	2l,13b	279.267.677	210.458.670
Beban pemeliharaan dan perbaikan		161.253.314	128.170.818
Beban sewa		122.725.143	84.381.690
Beban jasa konsultan		75.595.024	32.936.468
Lain-lain		39.120.789	19.943.452
		2.489.067.805	1.928.302.635
LABA USAHA		570.059.382	662.401.018
PENGHASILAN/(BEBAN) LAIN-LAIN			
Beban bunga		(400.632.560)	(419.898.140)
Pendapatan bunga		21.532.428	27.230.763
Kerugian selisih kurs, bersih	2i,2j	(362.322.288)	(273.890.441)
Lain-lain		(141.864.100)	(42.423.944)
		(883.286.520)	(708.981.762)
RUGI SEBELUM PAJAK PENGHASILAN		(313.227.138)	(46.580.744)
MANFAAT/(BEBAN) PAJAK PENGHASILAN			
- Kini	2k,17c	(2.243.855)	(1.244.399)
- Tangguhan	2k,17c	91.378.900	2.522.521
		89.135.045	1.278.122
RUGI BERSIH		(224.092.093)	(45.302.622)
RUGI BERSIH PER SAHAM:			
DASAR	2m,15	(37)	(8)
DILUSIAN	2m,15	(37)	(8)

*) Disajikan kembali - lihat Catatan 2l dan 3

Catatan atas laporan keuangan konsolidasian merupakan bagian tak terpisahkan dari laporan keuangan konsolidasian secara keseluruhan.

PT EXCELCOMINDO PRATAMA Tbk. DAN ANAK PERUSAHAAN

LAPORAN PERUBAHAN EKUITAS KONSOLIDASIAN
UNTUK TAHUN YANG BERAKHIR 31 DESEMBER 2005 DAN 2004
(Dinyatakan dalam ribuan Rupiah, kecuali nilai nominal per saham)

	Catatan	Modal saham	Tambahan modal disetor	Saldo laba	Jumlah
Saldo 31 Desember 2003, disajikan kembali		566.250.000	11.730.000	498.021.401	1.076.001.401
Rugi bersih, disajikan kembali	3	-	-	(45.302.622)	(45.302.622)
Saldo 31 Desember 2004, disajikan kembali		566.250.000	11.730.000	452.718.779	1.030.698.779
Penawaran umum - 1.427.500.000 saham dengan nilai nominal Rp 100 per saham		142.750.000	2.724.769.591	-	2.867.519.591
Biaya penerbitan saham		-	(44.815.247)	-	(44.815.247)
Rugi bersih tahun berjalan		-	-	(224.092.093)	(224.092.093)
Saldo 31 Desember 2005		709.000.000	2.691.684.344	228.626.686	3.629.311.030

Catatan atas laporan keuangan konsolidasian merupakan bagian tak terpisahkan dari laporan keuangan konsolidasian secara keseluruhan.

PT EXCELCOMINDO PRATAMA Tbk. DAN ANAK PERUSAHAAN

LAPORAN ARUS KAS KONSOLIDASIAN
UNTUK TAHUN YANG BERAKHIR 31 DESEMBER 2005 DAN 2004
(Dinyatakan dalam ribuan Rupiah)

	Catatan	2005	2004
ARUS KAS DARI AKTIVITAS OPERASI			
Penerimaan dari pelanggan dan operator lain		3.775.806.430	3.172.374.014
Penghasilan bunga yang diterima		21.488.218	26.133.508
Pembayaran kepada pemasok dan untuk beban usaha		(1.671.607.514)	(1.331.433.864)
Pembayaran pajak penghasilan badan		(45.362.029)	(77.532.214)
Pembayaran kepada karyawan		(247.775.423)	(206.374.187)
Arus kas bersih yang diperoleh dari aktivitas operasi		1.832.549.682	1.583.167.257
ARUS KAS DARI AKTIVITAS INVESTASI			
Pembelian aktiva tetap		(3.062.523.050)	(1.705.194.597)
Penambahan aktiva lain-lain		(72.710.153)	(193.006.823)
Hasil penjualan aktiva tetap dan klaim asuransi	8	2.467.391	80.831.962
Arus kas bersih yang digunakan untuk aktivitas investasi		(3.132.765.812)	(1.887.369.458)
ARUS KAS DARI AKTIVITAS PENDANAAN			
Penerimaan dari penawaran umum perdana saham		2.867.519.591	-
Penerimaan pinjaman jangka pendek		1.454.975.000	-
Hasil penerbitan obligasi jangka panjang		-	2.947.788.113
Pembayaran bunga pinjaman jangka pendek		(28.293.557)	-
Biaya penerbitan saham		(44.815.247)	-
Pembayaran bunga obligasi		(394.244.039)	(300.938.444)
Pembayaran pinjaman jangka pendek		(775.065.000)	-
Pembayaran Obligasi Excelcom - IDR		(1.312.500.000)	-
Pembayaran bunga pinjaman jangka panjang		-	(9.218.947)
Biaya penerbitan obligasi		-	(48.286.189)
Pembayaran pinjaman jangka panjang		-	(2.470.705.836)
Arus kas bersih yang diperoleh dari aktivitas pendanaan		1.767.576.748	118.638.697
Kenaikan/(penurunan) bersih kas dan setara kas		467.360.618	(185.563.504)
Kas dan setara kas pada awal tahun		426.886.773	608.145.479
Dampak perubahan selisih kurs terhadap kas dan setara kas		(13.762.573)	4.304.798
Kas dan setara kas pada akhir tahun	4	880.484.818	426.886.773
Terdiri dari:			
- Kas		1.375.184	879.748
- Bank		80.159.634	158.107.025
- Deposito berjangka, jatuh tempo dalam tiga bulan		798.950.000	267.900.000
		880.484.818	426.886.773
AKTIVITAS YANG TIDAK MEMPENGARUHI ARUS KAS:			
Pembelian aktiva tetap melalui hutang usaha		305.901.961	144.205.867

Catatan atas laporan keuangan konsolidasian merupakan bagian tak terpisahkan dari laporan keuangan konsolidasian secara keseluruhan.

1. UMUM

a. Pendirian

PT Excelcomindo Pratama Tbk. ("Perseroan"), didirikan dengan nama PT Grahametropolitan Lestari dan berkedudukan hukum di Jakarta. Perseroan didirikan menurut peraturan perundang-undangan yang berlaku di Negara Republik Indonesia berdasarkan Akta Pendirian Perseroan Terbatas No. 55 tanggal 6 Oktober 1989, sebagaimana diubah dengan Akta Perubahan No. 79 tanggal 17 Januari 1991, keduanya dibuat di hadapan Rachmat Santoso, SH, Notaris di Jakarta. Akta-akta tersebut telah memperoleh persetujuan dari Menteri Kehakiman Republik Indonesia berdasarkan Surat Keputusan No. C2-515.HT.01.01.TH.91 pada tanggal 19 Februari 1991, didaftarkan di Pengadilan Negeri Jakarta Selatan dengan No. 670/Not/1991/PN.JKT.SEL dan No. 671/Not/1991/PN.JKT.SEL, tanggal 21 Agustus 1991 dan diumumkan dalam Berita Negara Republik Indonesia No. 90, Tambahan No. 4070, tanggal 8 Nopember 1991. Perseroan menerima fasilitas dalam rangka Penanaman Modal Asing berdasarkan Undang-Undang No. 1 Tahun 1967 jo. Undang-Undang No. 11 Tahun 1970 tentang Penanaman Modal Asing.

Anggaran Dasar Perseroan sebagaimana dimuat dalam Akta Pendirian telah beberapa kali diubah. Berdasarkan Akta Risalah Rapat No. 190, tanggal 26 Juni 1995, dibuat dihadapan Agus Madjid, SH, Notaris di Jakarta, perubahan dilakukan terhadap Pasal 1, 2 dan 4 Anggaran Dasar Perseroan mengenai nama Perseroan, maksud dan tujuan serta modal Perseroan. Berdasarkan Akta tersebut nama Perseroan berubah menjadi PT Excelcomindo Pratama. Akta tersebut telah memperoleh persetujuan dari Menteri Kehakiman Republik Indonesia berdasarkan Surat Keputusan No. C2-8741.HT.01.04.TH.95, tanggal 19 Juni 1995, didaftarkan di Kepaniteraan Pengadilan Negeri Jakarta Selatan dengan No. 1550/A.Not/HKM/1995.PN.JAK.SEL, tanggal 7 Agustus 1995 dan diumumkan dalam Berita Negara Republik Indonesia No. 78, Tambahan No. 8070, tanggal 29 September 1995.

Keputusan Rapat Umum Pemegang Saham tanggal 20 Nopember 1995 sebagaimana dimuat dalam Akta Pernyataan Keputusan Rapat No. 10 tanggal 20 Nopember 1995, dibuat di hadapan Endang Sugiharti Antariksa, SH, Notaris di Jakarta, dilakukan perubahan seluruh ketentuan Anggaran Dasar Perseroan, sehubungan dengan perubahan status Perseroan menjadi Perseroan Terbatas dalam rangka Penanaman Modal Asing berdasarkan Undang-Undang No. 1 Tahun 1967 jo. Undang-Undang No. 11 Tahun 1970 tentang Penanaman Modal Asing. Akta tersebut telah memperoleh persetujuan dari Menteri Kehakiman Republik Indonesia berdasarkan Surat Keputusan No. C2-15.601.HT.01.04.TH.95, tanggal 30 Nopember 1995, didaftarkan di Kepaniteraan Pengadilan Negeri Jakarta Pusat di bawah No. 1373/1995, tanggal 18 Desember 1995 dan diumumkan dalam Berita Negara Republik Indonesia No. 9, Tambahan No. 1141, tanggal 30 Januari 1996.

Perseroan memulai operasi komersialnya di tahun 1996.

Berdasarkan keputusan Pemegang Saham tanggal 18 Maret 1997 sebagaimana dimuat dalam Akta Pernyataan Keputusan Rapat No. 4, tanggal 2 Juni 1997, yang dibuat di hadapan Mudofir Hadi, SH, Notaris di Jakarta, dilakukan perubahan Pasal 4 ayat 2 Anggaran Dasar Perseroan mengenai Modal Ditempatkan dan Modal Disetor. Akta tersebut telah dilaporkan kepada Menteri Kehakiman Republik Indonesia berdasarkan Surat Pemberitahuan dari Mudofir Hadi, SH, Notaris di Jakarta, tanggal 7 Juni 1997, didaftarkan dalam Daftar Perusahaan di Kantor Pendaftaran Perusahaan Kodya Jakarta Pusat No. 312/RUB.IX.5/VI/1997, tanggal 17 Juni 1997, yang sampai dengan tanggal laporan keuangan ini, masih dalam proses pengurusan pengumuman dalam Berita Negara Republik Indonesia.

1. **UMUM** (lanjutan)

a. **Pendirian** (lanjutan)

Anggaran Dasar Perseroan kemudian diubah untuk menyesuaikan dengan Undang-Undang No. 1 Tahun 1995 tentang Perseroan Terbatas, berdasarkan persetujuan para pemegang saham Perseroan sebagaimana dimuat dalam Akta Pernyataan Keputusan Sirkular Para Pemegang Saham Perseroan No. 20 tanggal 5 Februari 1999 di hadapan Irawan Soerodjo, SH, Notaris di Jakarta. Akta tersebut telah memperoleh persetujuan dari Menteri Kehakiman Republik Indonesia dengan Surat Keputusan No. C-11478 HT.01.04.TH.99, tanggal 21 Juni 1999, didaftarkan dalam Daftar Perusahaan di Kantor Pendaftaran Perusahaan Kodya Jakarta Selatan dengan No. 252/RUB.09.03/III/2000 pada tanggal 14 Maret 2000, dan diumumkan dalam Berita Negara Republik Indonesia No. 35, Tambahan No. 2187, tanggal 2 Mei 2000.

Berdasarkan Keputusan Pemegang Saham tanggal 16 April 2002, Anggaran Dasar Perseroan Pasal 11 ayat 6 diubah dengan Akta Pernyataan Keputusan Pemegang Saham Perubahan Anggaran Dasar No. 63, tanggal 18 April 2002, yang dibuat di hadapan Aulia Taufani, SH, pengganti Sutjipto, SH, Notaris di Jakarta. Akta tersebut telah dilaporkan kepada Menteri Kehakiman dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia berdasarkan bukti Penerimaan Laporan No. C-06817.HT.01.04.TH.2002 tanggal 23 April 2002, didaftarkan dalam Daftar Perusahaan di Kantor Pendaftaran Perusahaan Kodya Jakarta Selatan No. 540/RUB.09.03/IV/2002, tanggal 30 April 2002 dan diumumkan dalam Berita Negara Republik Indonesia No. 65, Tambahan No. 562, tanggal 13 Agustus 2002.

Selanjutnya Anggaran Dasar Perseroan diubah sebagaimana dimuat dalam Akta Pernyataan Keputusan Rapat Umum Pemegang Saham Luar Biasa No. 24, tanggal 4 Februari 2005 yang dibuat di hadapan Mercy Mareta SH, MKn., pengganti Harun Kamil, SH, Notaris di Jakarta, atas Pasal 10 ayat 1, dan Pasal 13 ayat 1 dan 2 Anggaran Dasar Perseroan mengenai jumlah Dewan Direksi dan Komisaris. Akta tersebut telah dilaporkan kepada Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia berdasarkan bukti Penerimaan Laporan No. C-12169 HT.01.04.TH.2005 tanggal 4 Mei 2005, didaftarkan dalam Daftar Perusahaan di Kantor Pendaftaran Perusahaan Kodya Jakarta Selatan No. 759/RUB.09.03/VI/2005, tanggal 30 Juni 2005 dan diumumkan dalam Berita Negara Republik Indonesia No. 697/L/2005 tanggal 6 Juli 2005, tambahan No. 59 tanggal 26 Juli 2005.

Berdasarkan Keputusan Pemegang Saham tanggal 19 Juli 2005, dilakukan perubahan seluruh Anggaran Dasar Perseroan dalam rangka Penawaran Umum Perdana Saham Perseroan sebagaimana dimuat dalam Akta No. 8 tanggal 2 Agustus 2005 yang dibuat di hadapan Aulia Taufani, SH, pengganti Sutjipto, SH, Notaris di Jakarta. Perubahan tersebut telah mendapat persetujuan dan penerimaan laporan perubahan anggaran dasar dari Menteri Kehakiman dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia, masing-masing dengan surat No. C-21651 HT.01.04.TH.2005 tertanggal 4 Agustus 2005 dan surat No. C-21974.HT.01.04.TH.2005 tertanggal 8 Agustus 2005 dan telah didaftarkan pada Kantor Pendaftaran Perusahaan Kodya Jakarta Selatan No. 947/RUB.09.03/ VIII/2005, tertanggal 16 Agustus 2005.

1. **UMUM** (lanjutan)

a. **Pendirian** (lanjutan)

Dalam rangka peningkatan modal ditempatkan dan disetor penuh Perseroan, Anggaran Dasar Perseroan diubah sebagaimana tertuang dalam Akta No. 47 tertanggal 6 Oktober 2005, yang dibuat di hadapan Sutjipto, SH, Notaris di Jakarta. Perubahan tersebut telah diterima dan disetujui oleh Menteri Kehakiman dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia dengan surat No. C-28115. HT.01.04.TH.2005 tertanggal 12 Oktober 2005 dan telah didaftarkan pada Kantor Pendaftaran Perusahaan Kodya Jakarta Selatan No. 1331/RUB.09.03/X/2005 tertanggal 28 Oktober 2005.

b. **Penawaran Umum Efek**

Pada tanggal 23 Oktober 2003, Perseroan menerbitkan obligasi dengan nama Obligasi Excelcom I Tahun 2003 ("Obligasi Excelcom") dengan nilai nominal sebesar Rp 1,25 triliun (Rupiah penuh) untuk jangka waktu 5 tahun dan dicatatkan di Bursa Efek Surabaya. Obligasi tersebut telah dibeli kembali pada tanggal 21 Juli 2005 (lihat Catatan 12a).

Pada tanggal 27 Januari 2004, Anak Perusahaan yang berkedudukan di Amsterdam dan dimiliki sepenuhnya oleh Perseroan, Excelcomindo Finance Company B.V. menerbitkan obligasi sejumlah USD 350 juta untuk jangka waktu 5 tahun dan dicatatkan di Bursa Efek Singapura (lihat Catatan 12b).

Pada tanggal 16 September 2005, Perseroan memperoleh surat pernyataan efektif dari Badan Pengawas Pasar Modal (Bapepam) No. S-2531/PM/2005 untuk melakukan penawaran umum perdana saham sebesar 1.427.500.000 lembar saham dengan nilai nominal Rp 100 (Rupiah penuh) per lembar saham.

Seluruh saham yang diterbitkan Perseroan dicatatkan di Bursa Efek Jakarta pada tanggal 29 September 2005 dengan harga penawaran sebesar Rp 2.000 (Rupiah penuh) per lembar saham.

Berdasarkan Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) Luar Biasa yang dimuat dalam Akta No. 127, tanggal 19 Juli 2005, Pemegang Saham Perseroan menyetujui rencana program pemilikan saham bagi karyawan dan manajemen melalui program penjatahan saham (*Employee Stock Allocation*/ESA) yang pelaksanaannya dilaksanakan bersamaan dengan penawaran umum perdana saham Perseroan. Peserta ESA akan memperoleh saham secara cuma-cuma dari Perseroan dengan total saham sebanyak 5.000.000 saham yang akan dibagi secara proporsional kepada karyawan Perseroan berdasarkan masa kerja dan jabatan. Program ini hanya berlaku untuk karyawan tetap, yang telah bekerja minimal 12 bulan pada tanggal pencatatan saham Perseroan di Bursa Saham. Saham yang berasal dari program ESA ini akan dikembalikan ke Perseroan jika dalam jangka waktu satu tahun setelah tanggal pencatatan saham, peserta yang bersangkutan mengundurkan diri atau diberhentikan sebagai karyawan di Perseroan. Saham untuk program ini tidak dapat dijual dalam jangka waktu 1 tahun setelah tanggal pencatatan saham Perseroan di Bursa Efek dan tidak dapat diambil secara tunai oleh peserta ESA.

1. **UMUM** (lanjutan)

c. Ijin investasi

Perseroan beroperasi sesuai dengan Penanaman Modal Asing berdasarkan UU No. 1 tahun 1967 juncto UU No. 11 tahun 1970 tentang Penanaman Modal Asing.

Sesuai dengan Anggaran Dasar tujuan Perseroan adalah melakukan kegiatan dalam usaha penyelenggaraan jasa telekomunikasi dan/atau jaringan telekomunikasi dan/atau multimedia.

Perseroan mendapatkan Ijin Usaha Tetap (IUT) penyelenggaraan jasa teleponi dasar berdasarkan Surat Keputusan Badan Koordinasi Penanaman Modal ("BKPM") No. 437/T/PERHUBUNGAN/2003 tanggal 20 Nopember 2003. Ijin ini berlaku untuk jangka waktu 30 tahun sejak Oktober 1995.

Dalam rangka perluasan investasi untuk penyediaan fasilitas dan pengoperasian jaringan telekomunikasi, Perseroan memperoleh Surat Persetujuan Perluasan Penanaman Modal Asing No. 243/11/PMA/2003 tanggal 20 Nopember 2003. Perluasan tersebut juga telah memperoleh persetujuan dari BKPM tentang Persetujuan Perpanjangan Waktu Penyelesaian Proyek No. 1531/III/PMA/2005 tanggal 29 Desember 2005.

Pada tanggal 7 Desember 2004, Perseroan mendapatkan persetujuan dari BKPM tentang Perubahan Bidang Usaha dan Produksi dalam Surat Keputusan No. 933/B.1/A.6/2004 dimana permohonan ini diajukan oleh Perseroan dalam rangka penyesuaian bidang usaha sebagaimana tertuang dalam Undang-Undang No. 36 Tahun 1999 tentang Telekomunikasi.

d. Ijin penyelenggaraan

Perseroan pada mulanya mendapatkan ijin prinsip sebagai penyelenggara jasa telekomunikasi untuk Sambungan Telepon Bergerak Seluler - GSM (STBS-GSM) berdasarkan Keputusan Menteri Pariwisata, Pos dan Telekomunikasi No. PB-301/I/24/MPPT-95, tanggal 28 April 1995. Ijin prinsip ini diberikan kepada PT Telekomindo Primabhakti, yang didirikan sebagai suatu usaha patungan dengan PT Telekomunikasi Indonesia Tbk., untuk menyelenggarakan jasa telekomunikasi STBS-GSM dengan cakupan wilayah nasional.

Ijin prinsip PT Telekomindo Primabhakti dialihkan kepada Perseroan berdasarkan Keputusan Menteri Pariwisata, Pos dan Telekomunikasi No. PB.103/7/7/MPPT-95, tanggal 6 September 1995.

Selain itu Perseroan juga telah menerima ijin penyelenggaraan telekomunikasi dasar berdasarkan Keputusan Menteri Pariwisata, Pos dan Telekomunikasi No. KM.86/PT.102/MPPT-96, tanggal 7 Oktober 1996 tentang Ijin Penyelenggaraan Jasa Telekomunikasi Dasar. Ijin ini telah digantikan dengan Ijin Modern untuk penyelenggaraan jaringan bergerak seluler berdasarkan Keputusan Menteri Perhubungan No. 158 Tahun 2003 tanggal 7 Mei 2003. Ijin ini diberikan untuk menyelenggarakan (i) jaringan bergerak seluler sistem GSM dengan alokasi band frekwensi radio 907,5 - 915 MHz berpasangan dengan 952,5 - 960 MHz dan 1710 - 1717,5 MHz berpasangan dengan 1805 - 1812,5 MHz; dan (ii) jasa telekomunikasi dasar. Masa berlaku ijin ini tidak terbatas selama Perseroan tunduk pada undang-undang dan peraturan telekomunikasi yang berlaku. Ijin tersebut merupakan subyek evaluasi secara menyeluruh Direktorat Jenderal Pos dan Telekomunikasi setiap 5 tahun.

1. UMUM (lanjutan)

d. Ijin penyelenggaraan (lanjutan)

Perseroan telah memperoleh ijin prinsip untuk penyelenggaraan Jasa Internet berdasarkan Keputusan Direktorat Jenderal Pos dan Telekomunikasi No. 345/PT.003/TEL/DJPT-2000, tanggal 24 Februari 2000, dan telah mendapatkan ijin penyelenggaraan Jasa Internet berdasarkan Keputusan Direktorat Jenderal Pos dan Telekomunikasi No. 235/DIRJEN/2000, tanggal 1 Desember 2000, sebagaimana diubah dengan Keputusan Direktorat Jenderal Pos dan Telekomunikasi No. 114/DIRJEN/2002, tanggal 24 Mei 2002. Sampai dengan tanggal laporan ini, sedang dilakukan proses perpanjangan ijin untuk menyesuaikan dengan ijin modern tersebut.

Perseroan mendapatkan ijin prinsip penyelenggaraan jasa sirkit sewa terestrial berdasarkan Keputusan Menteri Perhubungan No. PT.003/6/11 PHB-2000, tanggal 8 September 2000. Ijin penyelenggaraan jasa sirkit sewa terestrial diperoleh berdasarkan Keputusan Menteri Perhubungan No. KP.78 Tahun 2001, tanggal 19 Maret 2001, yang kemudian diubah berdasarkan Keputusan Menteri Perhubungan No. KP.166 Tahun 2002, tanggal 27 Mei 2002. Ijin Penyelenggaraan Jasa Sirkit Sewa Terestrial ini telah digantikan dengan Ijin Modern untuk Penyelenggaraan Jaringan Tetap Tertutup berdasarkan Keputusan Menteri Perhubungan No. 159 Tahun 2003, tanggal 7 Mei 2003. Ijin ini diberikan untuk menyelenggarakan jaringan tetap tertutup dengan sistem transmisi kabel (*fiber optic*), transmisi radio gelombang mikro, menggunakan jaringan akses *wireless, wireline* dan teknologi lainnya.

Dengan mengacu kepada Undang-Undang Telekomunikasi No. 36/1999, Ijin-ijin Modern tersebut di atas diperoleh untuk menggantikan ijin penyelenggaraan telekomunikasi yang telah diperoleh sebelumnya. Ijin baru ini mengatur mengenai hak dan kewajiban penyelenggara termasuk sanksi. Jangka waktu berlakunya Ijin Modern ini tidak terbatas namun demikian terhadap ijin tersebut akan dilakukan evaluasi secara menyeluruh setiap 5 tahun melalui laporan perkembangan tahunan yang disampaikan kepada Direktorat Jenderal Pos dan Telekomunikasi, yang meliputi beberapa faktor seperti pendapatan, jaringan, hasil operasi dan perkembangan Perseroan.

Berdasarkan keputusan Direktorat Jenderal Pos dan Telekomunikasi No. 1117/PT.003/TEL/DJPT-2003, tanggal 21 Juli 2003, Perseroan telah mendapatkan Ijin Prinsip Penyelenggaraan Jasa Internet Teleponi untuk Keperluan Publik ("ITKP"), berlaku untuk jangka waktu 1 tahun sejak tanggal 1 September 2003. Berdasarkan keputusan Direktorat Jenderal Pos dan Telekomunikasi No. 207/Dirjen/2004, tanggal 29 Juni 2004, Perseroan mendapatkan ijin penyelenggaraan jasa Internet Teleponi untuk Keperluan Publik ("ITKP"), yang mencakup ITKP *single stage* dan *double stage*. Ijin ini berlaku untuk jangka waktu tidak terbatas, namun demikian terhadap ijin tersebut akan dilakukan evaluasi secara menyeluruh setiap 5 tahun.

Berdasarkan keputusan Direktorat Jenderal Pos dan Telekomunikasi No. 17/Dirjen/2005 tanggal 16 Februari 2005, Perseroan memperoleh ijin penyelenggaraan jasa interkoneksi internet (NAP). Ijin ini berlaku untuk jangka waktu tidak terbatas, namun demikian terhadap ijin tersebut akan dilakukan evaluasi secara menyeluruh oleh Direktorat Jenderal Pos dan Telekomunikasi setiap 5 tahun.

1. UMUM (lanjutan)

d. Ijin penyelenggaraan (lanjutan)

Berdasarkan Surat Menteri Komunikasi dan Informatika No. 206/M.KOMINFO/7/2005 tanggal 7 Juli 2005, Perseroan memperoleh ijin uji coba teknologi 3G. Kemudian pada tanggal 14 Februari 2006, Perseroan telah ditetapkan sebagai salah satu pemenang lelang ijin penyelenggaraan 3G (lihat Catatan 25c).

Biaya-biaya yang terkait dengan operasional Perseroan seperti Biaya Hak Penyelenggaraan Telekomunikasi, Biaya Hak Penggunaan Spektrum Frekuensi Radio dan Biaya Kewajiban Pelayanan Universal untuk tahun-tahun yang berakhir 31 Desember 2005 dan 2004 masing-masing adalah sebesar Rp 154.421.422 dan Rp 136.358.525.

e. Dewan Direksi dan Komisaris

Berdasarkan Rapat Umum Pemegang Saham Luar Biasa yang diadakan pada tanggal 2 Desember 2005, sebagaimana dimuat dalam Akta Pernyataan Keputusan Rapat No. 8, tanggal 2 Desember 2005, dibuat di hadapan Aulia Taufani, SH, pengganti Sutjipto, SH, Notaris di Jakarta, dengan ini susunan Dewan Direksi dan Dewan Komisaris Perseroan adalah sebagai berikut:

Dewan Direksi

Direktur Utama : Christian Manuel de Faria

Direktur : Rudiantara
Joris de Fretes
Md. Nasir Ahmad
Jaffa Sany bin Md Ariffin
Muhammad Buldansyah
Paul Nicanor Vijungco Santiago III
Hilmi Bin Mohd Yunus

Dewan Komisaris

Komisaris Utama : Peter Sondakh

Komisaris : Dato' Abdul Wahid bin Omar
YB Datuk Nur Jazlan bin Tan Sri Mohamed
Rosli bin Man
Bazlan bin Osman
Dr. Lim Lek Suan
Abdul Farid bin Alias

Komisaris Independen : Jend. (Purn) Wismoyo Arismunandar
Ir. Tjahjono Soerojodibroto, MBA
Dato' Mohamad Norza bin Haji Zakaria

Kantor pusat Perseroan terletak di grhaXL, Jalan Mega Kuningan Lot. E4-7 No. 1 Kawasan Mega Kuningan, Jakarta 12950, Indonesia.

1. UMUM (lanjutan)

f. Anak Perusahaan

Perseroan mempunyai investasi langsung pada anak perusahaan-anak perusahaan sebagai berikut:

	Persentase kepemilikan	Negara domisili	Kegiatan usaha	Tahun penyertaan
Excel Phoneloan 818 B.V.	100%	Belanda	Perusahaan keuangan	1997
GSM One (L) Limited	100%	Malaysia	Perusahaan keuangan	1996
GSM Two (L) Limited	100%	Malaysia	Perusahaan keuangan	1997
Excelcomindo Finance Company B.V.	100%	Belanda	Perusahaan keuangan	2003

Jumlah aktiva anak perusahaan sebelum eliminasi adalah sebagai berikut:

	2005	2004
Excel Phoneloan 818 B.V.	21.905.819	20.527.686
GSM One (L) Limited	10	9
GSM Two (L) Limited	10	9
Excelcomindo Finance Company B.V.	3.567.656.120	3.352.422.718

2. IKHTISAR KEBIJAKAN AKUNTANSI PENTING

Laporan keuangan konsolidasian PT Excelcomindo Pratama Tbk. dan anak perusahaan (bersama-sama disebut "Grup") disusun oleh Direksi dan diselesaikan pada tanggal 20 Februari 2006.

Berikut ini adalah ikhtisar kebijakan akuntansi penting yang diterapkan dalam penyusunan laporan keuangan konsolidasian Grup, yang sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku umum di Indonesia.

a. Dasar penyusunan laporan keuangan konsolidasian

Laporan keuangan konsolidasian disusun dengan dasar harga perolehan dan konsep akrual kecuali untuk laporan arus kas konsolidasian.

Laporan arus kas konsolidasian menyajikan sumber dan penggunaan kas dan setara kas dengan mengelompokkan arus kas atas dasar kegiatan operasi, investasi dan pendanaan. Deposito jangka pendek yang jatuh tempo dalam waktu tiga bulan atau kurang dianggap sebagai setara kas. Laporan arus kas konsolidasian disusun dengan menggunakan metode langsung.

Seluruh angka dalam laporan keuangan konsolidasian ini, kecuali dinyatakan secara khusus, dibulatkan menjadi ribuan Rupiah yang terdekat.

2. IKHTISAR KEBIJAKAN AKUNTANSI PENTING (lanjutan)

b. Prinsip-prinsip konsolidasian

Laporan keuangan konsolidasian meliputi akun-akun entitas yang dikendalikan oleh Perseroan dan laporan keuangan entitas dimana Perseroan mempunyai penyertaan saham dengan hak suara lebih dari 50%, baik langsung maupun tidak langsung. Anak perusahaan dikonsolidasikan sejak tanggal dimana pengendalian efektif beralih kepada Perseroan dan tidak lagi dikonsolidasikan sejak Perseroan tidak lagi mempunyai pengendalian efektif.

Pengaruh dari seluruh transaksi dan saldo antara perusahaan-perusahaan di dalam Grup telah dieliminasi dalam penyajian laporan keuangan konsolidasian.

Akun-akun anak perusahaan yang berada di luar negeri dijabarkan ke mata uang Rupiah dengan menggunakan dasar sebagai berikut:

- Akun-akun neraca dijabarkan dengan menggunakan kurs transaksi ekspor Bank Indonesia yang berlaku pada tanggal neraca seperti dijelaskan dalam Catatan 2j.

- Akun-akun laba rugi dijabarkan dengan menggunakan kurs rata-rata selama periode berjalan sebagai berikut (dalam Rupiah penuh):

	2005	2004
Dolar Amerika ("USD")	9.705,58	8.916,67
Euro Eropa ("EUR")	12.154,56	11.021,07

Perbedaan yang timbul dari hasil penjabaran akun-akun neraca dan laba rugi dari anak perusahaan diakui dalam laporan laba rugi konsolidasian periode berjalan dengan dasar bahwa kegiatan usaha anak perusahaan di luar negeri merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari Perseroan dan karena itu, seluruh operasi di luar negeri tersebut dianggap seolah-olah telah dilaksanakan sendiri oleh Perseroan.

Kebijakan akuntansi yang digunakan dalam menyusun laporan keuangan konsolidasian telah diterapkan secara konsisten oleh anak perusahaan, kecuali dinyatakan lain.

c. Transaksi dengan pihak yang mempunyai hubungan istimewa

Perseroan dan anak perusahaan mempunyai transaksi dengan pihak yang mempunyai hubungan istimewa. Definisi pihak yang mempunyai hubungan istimewa yang dipakai adalah sesuai dengan yang diatur dalam PSAK No. 7 "Pengungkapan Pihak-pihak yang Mempunyai Hubungan Istimewa".

Seluruh transaksi yang material dengan pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa yang tidak dieliminasi dalam konsolidasi telah diungkapkan dalam catatan atas laporan keuangan konsolidasian.

d. Pengakuan pendapatan dan beban

Pendapatan prabayar berasal dari penjualan paket perdana dan penjualan *voucher*. Pendapatan atas penjualan paket perdana ke distributor atau langsung ke pelanggan, diakui pada waktu penjualannya diluar pajak pertambahan nilai. Pendapatan atas penjualan *voucher* tidak diakui pada waktu penjualannya. Pada saat *voucher* terjual, total *airtime* yang terjual, tanpa pengurangan biaya komisi, akan diakui sebagai pendapatan tangguhan.

2. IKHTISAR KEBIJAKAN AKUNTANSI PENTING (lanjutan)

d. Pengakuan pendapatan dan beban (lanjutan)

Pendapatan akan diakui sebagai pendapatan telekomunikasi GSM pada saat pelanggan prabayar melakukan hubungan percakapan atau pada saat nilai *voucher* sudah melewati masa berlakunya, dengan mendebit akun pendapatan tangguhan dan nilai *voucher* yang digunakan atau yang sudah melewati batas berlakunya akan diakui sebagai pendapatan telekomunikasi GSM di laporan laba rugi.

Pendapatan dari pelanggan pasca bayar meliputi *airtime*, lokal interkoneksi, sambungan lintas jarak jauh domestik, sambungan lintas jarak jauh internasional, dan biaya jelajah internasional (*international roaming*), yang dibebankan kepada pelanggan berdasarkan tarif yang berlaku dan durasi dari hubungan telepon melalui jaringan seluler Perseroan. Pendapatan percakapan diakui berdasarkan percakapan aktual yang terjadi selama periode tertentu.

Pendapatan non-percakapan seperti, biaya jasa bulanan dan layanan nilai tambah diakui berdasarkan jumlah yang dibebankan pada pelanggan selama periode tertentu, melalui surat tagihan bulanan. Pendapatan pengaktifan diakui pada waktu pengiriman kartu *SIM* ke pelanggan.

Pendapatan interkoneksi dari operator-operator lain diakui berdasarkan percakapan aktual sesuai dengan trafik yang tercatat.

Pendapatan *inbound roaming* dari penyelenggara jasa telekomunikasi luar negeri atas panggilan yang dilakukan dan diterima oleh pelanggan pada jaringan selular Perseroan diakui pada saat percakapan terjadi berdasarkan tarif yang berlaku.

Pendapatan penyewaan sambungan sirkit dan penyediaan jasa internet diakui setiap bulannya berdasarkan harga yang tercantum dalam perjanjian kerjasama antara pelanggan dan Perseroan. Pendapatan yang diterima dimuka dicatat sebagai pendapatan tangguhan dan diakui sebagai pendapatan pada saat jasa diberikan kepada pelanggan.

Pendapatan dari ITKP diakui pada saat jasa terjadi berdasarkan tarif yang berlaku.

Beban diakui berdasarkan metode akrual.

e. Piutang usaha

Piutang usaha disajikan dalam jumlah yang diestimasi akan diterima setelah dikurangi penyisihan piutang ragu-ragu. Penyisihan piutang ragu-ragu dibentuk berdasarkan evaluasi manajemen terhadap status piutang pada tiap tanggal neraca. Piutang dihapuskan pada saat piutang tersebut dipastikan tidak akan tertagih.

f. Persediaan

Persediaan, yang terutama terdiri dari *voucher* dan kartu *SIM*, dinilai berdasarkan nilai yang lebih rendah antara harga perolehan dan nilai bersih yang dapat direalisasi. Harga perolehan dihitung berdasarkan metode rata-rata bergerak.

Penyisihan untuk persediaan usang dan tidak laris ditentukan berdasarkan estimasi penjualan masing-masing jenis persediaan pada masa mendatang.

2. IKHTISAR KEBIJAKAN AKUNTANSI PENTING (lanjutan)

g. Aktiva tetap dan penyusutan

Aktiva tetap dinyatakan sebesar harga perolehan termasuk pajak impor yang berlaku, bea cukai, biaya pengangkutan, biaya penanganan, biaya penyimpanan, biaya penyediaan lokasi, biaya pemasangan, dan biaya upah tenaga kerja internal dikurangi akumulasi penyusutan. Penyusutan dimulai sejak aktiva mulai atau siap digunakan, dengan menggunakan metode garis lurus berdasarkan estimasi masa manfaat ekonomis yang menghasilkan persentase penyusutan tahunan dari harga perolehan sebagai berikut:

Bangunan	: 5%, 12,5%
Peralatan jaringan	: 6,25%, 12,5%, 25%, 50%
Prasarana kantor	: 25%
Mesin dan peralatan kantor	: 25%
Perabot dan perlengkapan kantor	: 25%
Sistem pendukung	: 25%
Kendaraan bermotor	: 25%

Tanah tidak disusutkan.

Biaya pemeliharaan rutin dibebankan pada pendapatan periode berjalan, sementara biaya reparasi, renovasi dan perbaikan yang menambah masa manfaat ekonomis dikapitalisasikan.

Manajemen melakukan penelaahan berkala dan memastikan bahwa nilai tercatat dari aktiva Perseroan tidak lebih besar dari nilai yang diestimasikan dapat diperoleh kembali.

Akumulasi biaya perolehan peralatan jaringan mula-mula dikapitalisasi sebagai Aktiva Dalam Penyelesaian. Biaya perolehan ini akan direklasifikasi ke akun aktiva tetap pada saat aktiva tersebut siap digunakan.

Biaya untuk memutakhirkan perangkat lunak dikapitalisasi dan nilai yang semula dicatat dihapuskan pada saat pemutakhiran perangkat lunak dilakukan.

Apabila aktiva tetap tidak digunakan lagi atau dijual, maka nilai tercatat dan akumulasi penyusutannya dikeluarkan dari laporan keuangan konsolidasian, dan keuntungan dan kerugian yang dihasilkan diakui dalam laporan laba rugi periode berjalan.

h. Biaya emisi obligasi

Biaya emisi obligasi dikurangkan dari hasil penerbitan obligasi dalam neraca konsolidasian sebagai diskonto dan diamortisasi selama jangka waktu obligasi.

i. Instrumen keuangan derivatif

Dalam rangka penerapan kebijakan manajemen risiko, Perseroan secara berkala melakukan kontrak berjangka valuta asing dengan pihak lain. Kontrak berjangka valuta asing merupakan derivatif, dinilai berdasarkan harga pasar dan perubahannya diakui dalam laporan laba rugi konsolidasian.

2. IKHTISAR KEBIJAKAN AKUNTANSI PENTING (lanjutan)

j. Penjabaran mata uang asing

Transaksi dalam mata uang asing dijabarkan ke mata uang Rupiah dengan menggunakan kurs yang berlaku pada tanggal transaksi.

Pada tanggal neraca, aktiva dan kewajiban moneter dalam mata uang asing dijabarkan ke mata uang Rupiah dengan kurs transaksi ekspor Bank Indonesia yang berlaku pada tanggal tersebut. Kurs dari mata uang asing utama yang digunakan adalah sebagai berikut (dalam Rupiah penuh):

	2005	2004
Dolar Amerika (USD)	9.830,00	9.290,00
Euro Eropa (EUR)	11.659,87	12.652,06

Keuntungan atau kerugian dari selisih kurs, yang sudah terealisasi maupun yang belum, baik yang berasal dari transaksi dalam mata uang asing maupun penjabaran aktiva dan kewajiban moneter dibebankan pada laporan laba rugi tahun berjalan.

Pada tahun 1997 dan 1998, sebagaimana diperbolehkan Interpretasi Standar Akuntansi Keuangan (ISAK) No. 4 "Interpretasi atas Paragraf 32 PSAK 10 tentang Alternatif Perlakuan yang Diijinkan atas Selisih Kurs", kerugian selisih kurs tertentu dikapitalisasi ke dalam harga perolehan aktiva tetap sehubungan dengan depresiasi nilai tukar Rupiah terhadap Dolar Amerika yang sangat signifikan. Sejak 1 Januari 1999, kondisi "depresiasi luar biasa" tidak lagi dipenuhi dan semua selisih kurs yang timbul di tahun 1999 dan tahun-tahun sesudahnya dibebankan/ (dikreditkan) ke laporan laba rugi.

k. Perpajakan

Sesuai dengan Hukum Perpajakan Indonesia, pajak penghasilan badan dihitung untuk Perseroan dan masing-masing anak perusahaan sebagai entitas hukum yang terpisah (laporan keuangan konsolidasian tidak dapat digunakan untuk menghitung pajak penghasilan badan).

Semua perbedaan temporer antara jumlah tercatat aktiva dan kewajiban dengan dasar pengenaan pajaknya diakui sebagai pajak tangguhan dengan metode kewajiban (*liability method*). Pajak tangguhan diukur dengan tarif pajak yang berlaku saat ini.

Saldo rugi fiskal yang dapat dikompensasi diakui sebagai aktiva pajak tangguhan apabila besar kemungkinan bahwa jumlah laba fiskal pada masa mendatang akan memadai untuk dikompensasi.

Koreksi terhadap kewajiban perpajakan diakui saat surat ketetapan pajak diterima atau jika mengajukan keberatan, pada saat keputusan atas keberatan tersebut telah ditetapkan.

2. IKHTISAR KEBIJAKAN AKUNTANSI PENTING (lanjutan)

l. Imbalan kerja

Imbalan kerja jangka pendek

Imbalan kerja jangka pendek diakui pada saat terhutang kepada karyawan berdasarkan metode akrual.

Imbalan kerja jangka panjang dan imbalan pasca kerja

Imbalan kerja jangka panjang dan imbalan pasca kerja seperti pensiun, uang pisah, uang penghargaan masa kerja, dan imbalan lain dihitung berdasarkan Undang-Undang Ketenagakerjaan No. 13/2003 ("UU 13/2003").

Sehubungan dengan imbalan pensiun, sejak bulan April 2002 Perseroan mengikuti program pensiun iuran pasti yang diselenggarakan oleh PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia. Program ini disediakan untuk semua karyawan tetap yang berumur dibawah 50 tahun pada saat dimulainya program ini di bulan April 2002. Kontribusi untuk program pensiun ini adalah 10% dari gaji pokok bersih yang terdiri dari 7% berasal dari Perseroan dan 3% berasal dari karyawan. Karyawan berhak atas manfaat pensiun dari Dana Pensiun yang meliputi kontribusi dana pensiun dan akumulasi bunganya, apabila karyawan tersebut pensiun, cacat atau meninggal dunia. Sesuai dengan UU 13/2003, Perseroan berkewajiban menutupi kekurangan pembayaran pensiun bila program yang ada sekarang belum cukup untuk menutupi kewajiban sesuai UU 13/2003.

Kewajiban yang diakui di neraca adalah nilai kini kewajiban imbalan pasti pada tanggal neraca sesuai dengan UU 13/2003 atau Peraturan Perusahaan Perseroan (PP) mana yang lebih tinggi, dikurangi dengan nilai wajar aktiva program pensiun Perseroan dan penyesuaian atas keuntungan atau kerugian aktuarial dan biaya jasa lalu yang belum diakui. Kewajiban imbalan pasti dihitung oleh aktuaris independen dengan menggunakan metode *projected unit credit*. Dalam menghitung imbalan kerja jangka panjang dan pasca kerja, aktuaris independen telah memperhitungkan juga kontribusi yang telah dilakukan oleh Perseroan ke PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia. Nilai kini kewajiban imbalan pasti ditentukan dengan mendiskontokan estimasi arus kas masa depan dengan menggunakan tingkat bunga obligasi jangka panjang yang berkualitas tinggi dalam mata uang Rupiah sama dengan mata uang di mana imbalan tersebut akan dibayarkan dan yang memiliki jangka waktu yang mendekati jangka waktu kewajiban imbalan pensiun yang bersangkutan.

Keuntungan dan kerugian aktuarial yang timbul dari penyesuaian dan perubahan dalam asumsi-asumsi aktuarial yang jumlahnya melebihi jumlah yang lebih besar antara 10% dari nilai wajar aktiva program dengan 10% dari nilai kini imbalan pasti, dibebankan atau dikreditkan ke laba rugi selama rata-rata sisa masa kerja yang diharapkan dari karyawan tersebut.

Biaya jasa lalu diakui secara langsung di laba rugi, kecuali perubahan terhadap program pensiun tersebut mengharuskan karyawan yang tetap bekerja selama periode waktu tertentu untuk mendapatkan hak tersebut (periode *vesting*). Dalam hal ini, biaya jasa lalu diamortisasi secara garis lurus sepanjang periode *vesting*.

Biaya jasa kini diakui sebagai beban periode berjalan.

2. IKHTISAR KEBIJAKAN AKUNTANSI PENTING (lanjutan)

l. Imbalan kerja (lanjutan)

Perubahan kebijakan akuntansi

PSAK 24 (Revisi 2004) "Imbalan Kerja" telah disetujui oleh Dewan Standar Akuntansi Keuangan, Ikatan Akuntan Indonesia pada bulan Juni 2004 dan berlaku efektif untuk laporan keuangan yang mencakup periode yang dimulai pada atau setelah 1 Juli 2004.

Dengan berlakunya PSAK 24 (Revisi 2004) "Imbalan Kerja" maka penyesuaian telah dilakukan atas penyisihan imbalan kerja dan saldo laba masing-masing sebesar Rp 19.577.244 dan Rp 12.656.306 di neraca konsolidasian pada tanggal 1 Januari 2004. Penyajian saldo sebelum dan setelah penyajian kembali pada tanggal dan tahun yang berakhir pada 31 Desember 2004, lihat Catatan 3.

m. Laba/(rugi) bersih per saham

Laba/(rugi) bersih per saham dasar dihitung dengan membagi laba/(rugi) bersih yang tersedia bagi pemegang saham biasa dengan jumlah rata-rata tertimbang saham biasa yang beredar sepanjang tahun.

Laba/(rugi) bersih per saham dilusian dihitung dengan membagi laba/(rugi) bersih dengan rata-rata tertimbang jumlah saham biasa yang beredar pada tahun yang bersangkutan yang disesuaikan untuk mengasumsikan konversi efek berpotensi saham biasa yang sifatnya dilutif. Laba/(rugi) bersih disesuaikan untuk menghilangkan pengaruh beban bunga dari efek berpotensi saham biasa yang sifatnya dilutif selama tahun bersangkutan.

n. Penggunaan estimasi oleh manajemen

Penyusunan laporan keuangan konsolidasian sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku umum di Indonesia mengharuskan manajemen untuk membuat estimasi dan asumsi yang mempengaruhi jumlah aktiva dan kewajiban dan pengungkapan aktiva dan kewajiban kontinjen pada tanggal laporan keuangan konsolidasian serta jumlah pendapatan dan beban selama tahun pelaporan. Hasil yang sebenarnya dapat berbeda dengan jumlah yang diestimasi.

3. PENYAJIAN KEMBALI LAPORAN KEUANGAN KONSOLIDASIAN

Sebagaimana dijelaskan pada Catatan 2l, Perseroan menerapkan PSAK 24 (Revisi 2004) untuk laporan keuangan konsolidasian per 31 Desember 2005. Standar revisi ini mengharuskan perhitungan penyisihan untuk imbalan kerja menggunakan metode aktuarial *projected unit credit*. Sebelumnya penyisihan ini dihitung secara sederhana tanpa menggunakan metode aktuarial. Perubahan metode ini merupakan perubahan kebijakan akuntansi yang mengharuskan penyajian kembali laporan keuangan tahun-tahun sebelumnya.

3. PENYAJIAN KEMBALI LAPORAN KEUANGAN KONSOLIDASIAN (lanjutan)

Ikhtisar saldo per tanggal 31 Desember 2004 sebelum dan sesudah penyajian kembali adalah sebagai berikut:

	Sebelum penyajian kembali	Setelah penyajian kembali
Penyisihan imbalan kerja	11.151.333	27.154.276
Kewajiban pajak tangguhan	98.170.240	90.023.957
Saldo laba	460.575.439	452.718.779
Jumlah ekuitas	1.038.555.439	1.030.698.779
Beban gaji dan kesejahteraan karyawan	214.032.971	210.458.670
Manfaat pajak penghasilan	52.777	1.278.122
Rugi bersih	(50.102.268)	(45.302.622)

4. KAS DAN SETARA KAS

	2005	2004
Kas	1.375.184	879.748
Bank		
Rupiah		
Pihak ketiga		
- Bank Central Asia	32.728.385	34.158.572
- JP Morgan Chase Bank	17.987.620	62.083.793
- Bank Danamon Indonesia	3.218.488	2.608.451
- Lain-lain (masing-masing kurang dari Rp 3 miliar)	8.023.971	5.128.327
Dolar Amerika		
Pihak ketiga		
- JP Morgan Chase Bank	18.201.170	54.127.882
	80.159.634	158.107.025
Deposito berjangka (jatuh tempo dalam tiga bulan)		
Rupiah		
Pihak ketiga		
- Bank of Tokyo Mitsubishi	160.000.000	-
- JP Morgan Chase Bank	-	150.000.000
- Bank Danamon Indonesia	-	25.000.000
Dolar Amerika		
Pihak ketiga		
- JP Morgan Chase Bank	196.600.000	92.900.000
- Rabobank International Indonesia	196.600.000	-
- Bank Mandiri	98.300.000	-
- Bank Niaga	98.300.000	-
- Bank of Tokyo Mitsubishi	49.150.000	-
	798.950.000	267.900.000
	880.484.818	426.886.773

4. KAS DAN SETARA KAS (lanjutan)

Suku bunga per tahun deposito berjangka di atas adalah:

	2005	2004
Deposito Rupiah	12,00% - 13,75%	6,50% - 6,75%
Deposito Dolar Amerika	3,75% - 4,25%	1,25%

5. PIUTANG USAHA - PIHAK KETIGA

	2005	2004
Pihak domestik		
- PT Telekomunikasi Indonesia, Tbk.	29.801.018	32.727.461
- PT Indosat Tbk.	11.151.068	12.585.448
- PT Indo Pratama Teleglobal	5.745.391	6.227.734
- PT Mora Telematika Indonesia	3.244.638	1.282.776
- PT Telekomunikasi Selular	3.111.625	9.473.632
- PT Nettocyber Indonesia	2.989.433	1.588.516
- PT Gerbang Data Lintas Benua (dalam USD)	-	2.071.782
- Lain-lain (masing-masing kurang dari Rp 2 miliar) (dalam USD dan Rupiah)	83.967.711	41.346.495
	140.010.884	107.303.844
Pihak international		
Dolar Amerika		
- Shinetown Telecommunication Ltd.	4.333.131	-
- Telstra Corporation Ltd. - Australia	2.880.682	1.525.883
- Lain-lain (masing-masing kurang dari Rp 2 miliar)	15.888.139	18.245.196
	23.101.952	19.771.079
	163.112.836	127.074.923
Penyisihan piutang ragu-ragu	(17.897.484)	(9.725.902)
	145.215.352	117.349.021

Analisa umur piutang usaha adalah sebagai berikut:

	2005	2004
Belum jatuh tempo	137.368.609	103.027.429
Jatuh tempo 1 - 30 hari	5.593.738	10.139.389
Jatuh tempo 31 - 60 hari	174.015	3.789.993
Jatuh tempo > 61 hari	19.976.474	10.118.112
	163.112.836	127.074.923

5. PIUTANG USAHA - PIHAK KETIGA (lanjutan)

Perubahan penyisihan piutang ragu-ragu adalah sebagai berikut:

	2005	2004
Penyisihan piutang ragu-ragu - awal	9.725.902	5.593.440
Beban piutang tidak tertagih	17.813.126	5.002.875
Penghapusan piutang	(9.641.544)	(870.413)
Penyisihan piutang ragu-ragu - akhir	17.897.484	9.725.902

Berdasarkan hasil penelaahan atas akun piutang masing-masing pelanggan pada tanggal neraca, manajemen berkeyakinan bahwa nilai penyisihan piutang ragu-ragu telah memadai untuk menutup kemungkinan kerugian atas tidak tertagihnya piutang usaha.

6. UANG MUKA DAN BIAYA DIBAYAR DIMUKA LAIN-LAIN

Akun ini terdiri dari uang muka kepada karyawan dan pihak ketiga untuk membayar biaya-biaya operasional Perseroan seperti biaya utilitas dan biaya bea cukai serta biaya dibayar dimuka untuk transaksi sewa, asuransi dan pemeliharaan.

	2005	2004
Biaya dibayar dimuka	94.869.040	57.426.110
Uang muka atas biaya operasional	12.299.939	8.442.896
	107.168.979	65.869.006

7. AKTIVA LAIN-LAIN

	2005	2004
Pihak ketiga:		
- Pembayaran dimuka - bagian yang jatuh tempo lebih dari satu tahun	357.042.077	166.852.681
- Uang muka kepada pemasok	124.712.656	171.165.677
- Biaya tangguhan	15.121.146	4.466.922
- Deposito bank yang dibatasi penggunaannya	10.271.442	95.062.500
- Lain-lain	8.152.611	5.542.586
	515.299.932	443.090.366
Dikurangi:		
- Deposito bank yang dibatasi penggunaannya - jangka pendek	(4.612.121)	(44.531.250)
Aktiva lain-lain - jangka panjang	510.687.811	398.559.116

Termasuk di dalam saldo deposito bank yang dibatasi penggunaannya untuk tahun yang berakhir 31 Desember 2004 adalah dana yang dicadangkan untuk pembayaran bunga obligasi sejumlah Rp 44.531.250.

8. AKTIVA TETAP

	2005				
	1/1/2005	Penambahan	(Pengurangan)	Transfer	31/12/2005
Harga perolehan					
Tanah	82.465.199	13.100.812	-	5.516.733	101.082.744
Bangunan	31.371.828	34.249	(252.944)	113.200	31.266.333
Peralatan jaringan	7.937.321.362	2.227.756.517	(3.486.538)	694.940.187	10.856.531.528
Prasarana kantor	74.711.144	24.856.045	(2.356.432)	1.242.713	98.453.470
Mesin dan peralatan kantor	171.966.375	37.071.456	(1.865.419)	2.867.687	210.040.099
Perabot dan perlengkapan kantor	11.468.983	3.012.092	(336.021)	512.475	14.657.529
Sistem pendukung	89.817.843	13.991.364	-	1.572.805	105.382.012
Kendaraan bermotor	36.034.671	135.850	(3.502.118)	1.198.860	33.867.263
	8.435.157.405	2.319.958.385	(11.799.472)	707.964.660	11.451.280.978
Aktiva dalam penyelesaian	586.976.196	1.048.466.626	(3.506.231)	(707.964.660)	923.971.931
	9.022.133.601	3.368.425.011	(15.305.703)	-	12.375.252.909
Akumulasi penyusutan					
Bangunan	(8.802.078)	(2.796.124)	213.669	-	(11.384.533)
Peralatan jaringan	(3.481.455.042)	(1.094.507.303)	1.735.396	-	(4.574.226.949)
Prasarana kantor	(54.988.944)	(9.955.109)	1.907.369	-	(63.036.684)
Mesin dan peralatan kantor	(114.807.155)	(31.353.723)	1.827.729	-	(144.333.149)
Perabot dan perlengkapan kantor	(6.140.270)	(2.764.487)	290.187	-	(8.614.570)
Sistem pendukung	(58.448.262)	(16.595.275)	-	-	(75.043.537)
Kendaraan bermotor	(24.371.995)	(5.636.997)	2.453.746		(27.555.246)
	(3.749.013.746)	(1.163.609.018)	8.428.096	-	(4.904.194.668)
Nilai buku bersih	5.273.119.855				7.471.058.241

	2004				
	1/1/2004	Penambahan	(Pengurangan)	Transfer	31/12/2004
Harga perolehan					
Tanah	72.508.025	8.930.632	-	1.026.542	82.465.199
Bangunan	30.746.572	335.417	-	289.839	31.371.828
Peralatan jaringan	6.222.794.968	1.487.748.722	(21.084.245)	247.861.917	7.937.321.362
Prasarana kantor	67.154.046	9.739.281	(2.962.311)	780.128	74.711.144
Mesin dan peralatan kantor	147.809.648	28.300.957	(10.137.668)	5.993.438	171.966.375
Perabot dan perlengkapan kantor	13.091.828	3.172.558	(5.337.131)	541.728	11.468.983
Sistem pendukung	71.622.161	14.385.547	-	3.810.135	89.817.843
Kendaraan bermotor	30.904.211	5.230.460	(100.000)	-	36.034.671
	6.656.631.459	1.557.843.574	(39.621.355)	260.303.727	8.435.157.405
Aktiva dalam penyelesaian	573.481.641	291.556.890	(17.758.608)	(260.303.727)	586.976.196
	7.230.113.100	1.849.400.464	(57.379.963)	-	9.022.133.601
Akumulasi penyusutan					
Bangunan	(6.004.652)	(2.797.426)	-	-	(8.802.078)
Peralatan jaringan	(2.609.497.625)	(891.032.339)	19.074.922	-	(3.481.455.042)
Prasarana kantor	(43.762.088)	(12.334.311)	1.107.455	-	(54.988.944)
Mesin dan peralatan kantor	(92.751.348)	(29.857.095)	7.801.288	-	(114.807.155)
Perabot dan perlengkapan kantor	(5.584.522)	(2.570.794)	2.015.046	-	(6.140.270)
Sistem pendukung	(42.146.897)	(16.301.365)	-	-	(58.448.262)
Kendaraan bermotor	(17.013.052)	(7.458.943)	100.000		(24.371.995)
	(2.816.760.184)	(962.352.273)	30.098.711	-	(3.749.013.746)
Nilai buku bersih	4.413.352.916				5.273.119.855

8. AKTIVA TETAP (lanjutan)

Perseroan mempunyai tanah yang tersebar di seluruh Indonesia berdasarkan Sertifikat Hak Guna Bangunan ("HGB") yang mempunyai masa manfaat antara 20-30 tahun yang akan berakhir antara tahun 2009-2035.

Per tanggal 31 Desember 2005, terdapat 347 lokasi tanah Perseroan dengan nilai buku sebesar Rp 45.569.007 yang sertifikat HGB-nya masih dalam proses pengurusan.

Manajemen berkeyakinan bahwa tidak akan ada halangan yang berarti dalam proses perpanjangan hak atas tanah tersebut.

Aktiva dalam penyelesaian

Aktiva dalam penyelesaian terdiri dari:

	2005	2004
Peralatan jaringan	911.155.059	581.406.937
Bukan peralatan jaringan	12.816.872	5.569.259
	923.971.931	586.976.196

Aktiva dalam penyelesaian terutama terdiri dari peralatan *Base Transceiver Stations* (BTS) baru dan perangkat lainnya yang akan dan sedang dipasang. Pada saat unit peralatan ini selesai dipasang, nilai tercatatnya direklasifikasi ke aktiva tetap (peralatan jaringan).

Manajemen berkeyakinan bahwa tidak ada halangan berarti yang dapat mengganggu penyelesaian aktiva dalam penyelesaian tersebut di atas.

Perhitungan rugi penjualan dan penghapusan aktiva tetap adalah sebagai berikut:

	2005	2004
Harga perolehan	15.305.703	57.379.963
Akumulasi penyusutan	(8.428.096)	(30.098.711)
Nilai buku bersih	6.877.607	27.281.252
Penerimaan dari aktiva yang dijual dan penggantian asuransi	(2.467.391)	(10.831.962)
Kerugian penjualan dan penghapusan aktiva tetap	(4.410.216)	(16.449.290)

Pada tanggal 31 Desember 2005, aktiva tetap Perseroan dan anak perusahaan diasuransikan terhadap risiko kerugian *"property and all risks and business interruption losses"* dengan nilai pertanggungan sejumlah USD 936,1 juta, yang mana menurut pendapat manajemen cukup untuk menutup kemungkinan kerugian yang terjadi.

Pada tahun 1997 dan 1998 Perseroan mengkapitalisasi rugi selisih kurs ke dalam harga perolehan aktiva tetap sebesar masing-masing Rp 147.949 juta (Rupiah penuh) dan Rp 492.751 juta (Rupiah penuh) (lihat Catatan 2j). Di dalam nilai buku bersih aktiva tetap Perseroan per tanggal 31 Desember 2005 dan 2004 terdapat sisa saldo kapitalisasi rugi selisih kurs sebesar masing-masing Rp 6.812 juta (Rupiah penuh) dan Rp 81.653 juta (Rupiah penuh).

9. HUTANG USAHA - PIHAK KETIGA

	2005	2004
Ericsson AB	167.875.078	73.426.023
PT Ericsson Indonesia	151.351.914	53.814.976
Huawei Tech Investment Co. Ltd	47.496.206	90.711.062
Ericsson AB (EAW)	36.575.819	13.738.514
Siemens AG	30.984.707	87.168.380
PT Huawei Tech Investment	26.079.039	3.455.225
PT Siemens Indonesia	17.077.643	18.932.015
NSW Sub Marine Cable Systems Sdn Bhd	-	54.144.012
Lain-lain	785.849.480	214.553.624
	1.263.289.886	609.943.831

Hutang usaha berdasarkan mata uang adalah sebagai berikut:

	2005	2004
Rupiah	541.641.743	160.543.626
Mata uang asing	721.648.143	449.400.205
	1.263.289.886	609.943.831

10. HUTANG LAIN-LAIN DAN BIAYA YANG MASIH HARUS DIBAYAR - PIHAK KETIGA

	2005	2004
Hutang bunga	130.537.755	157.660.127
Biaya jasa telekomunikasi yang masih harus dibayar	56.595.618	33.274.949
Uang muka dari pelanggan	35.795.792	11.898.773
Lain-lain	12.743.410	1.591.375
	235.672.575	204.425.224

Pada bulan Oktober 2005, Perseroan menghapuskan cadangan *Universal Service Obligation* (USO) tahun 2004 sebesar Rp 19.744.435 dengan berdasarkan pada Keputusan Menteri Komunikasi dan Informatika No. 15/PER/M.KOMINFO/9/2005 dan surat dari Direktorat Jenderal Pos dan Telekomunikasi No. 1778/DJPT.1/KOMINFO/X/2005, yang menyatakan bahwa USO mulai berlaku sejak Januari 2005.

Pada tahun 2004, Perseroan membatalkan akrual hak penggunaan spektrum frekuensi radio tahun 2003 sebesar Rp 15.633.835 karena realisasinya lebih rendah dari estimasi awal yang dibuat. Pembatalan akrual tersebut dikreditkan ke laba usaha konsolidasian tahun 2004.

11. PINJAMAN JANGKA PENDEK

	2005
Obligasi Suku Bunga Mengambang	688.100.000

a. Penerbitan Obligasi Suku Bunga Mengambang (*Floating Rate Notes*) Tanpa Jaminan Senior (FRN)

Pada tanggal 18 Juli 2005, Perseroan menerbitkan FRN sebesar USD 70.000.000 yang jatuh tempo dalam waktu enam bulan. FRN ini disediakan oleh *Commerce International Merchant Bankers Berhad*, cabang Kuala Lumpur (CIMB) dan *UBS Limited* (UBS), dan dikenakan tingkat bunga sebesar LIBOR satu bulan ditambah marjin sebesar 2,25% per tahun. Pada tanggal 21 Juli 2005, Perseroan menggunakan dana yang diperoleh dari FRN ini untuk melunasi pembelian kembali Obligasi Excelcom - IDR.

Pada tanggal 18 Januari 2006, Perseroan melunasi semua hutang FRN.

b. Fasilitas pinjaman dari Bank of Tokyo - Mitsubishi, Ltd. ("BoTM")

Pada tanggal 19 April 2005, Perseroan menandatangani perjanjian kredit dengan Bank of Tokyo - Mitsubishi, Ltd. ("BoTM") - cabang Jakarta sebesar USD 15.000.000. Fasilitas ini adalah fasilitas *revolving* dan akan tersedia sejak 19 April 2005 sampai dengan 31 Desember 2005. Pinjaman ini dikenakan bunga sebesar biaya pendanaan bank ditambah marjin sebesar 0,5% per tahun. Pada tanggal 15 Juli 2005 dan 18 Juli 2005, Perseroan menarik seluruh fasilitas tersebut masing-masing sejumlah Rp 45 miliar (Rupiah penuh) dan USD 10.000.000. Tanggal pembayaran terakhir fasilitas ini adalah tanggal 31 Desember 2005. Pinjaman ini tidak dijamin dengan agunan khusus dan karenanya memiliki kedudukan setara dengan kreditur lainnya. Perseroan diharuskan untuk mematuhi beberapa persyaratan, seperti kepemilikan oleh Telekom Malaysia Berhad diatas 50% setelah Oktober 2005. Dana yang didapat dari BoTM sejumlah Rp 45 miliar (Rupiah penuh) dan USD 10.000.000 dimaksudkan untuk membiayai modal kerja Perseroan. Pada tanggal 17 Oktober 2005 dan 19 Oktober 2005, Perseroan melunasi semua hutangnya kepada BoTM.

c. Fasilitas pinjaman dari ABN Amro Bank N.V

Pada tanggal 19 April 2005, Perseroan juga menandatangani perjanjian fasilitas pinjaman yang tidak mengikat dengan ABN Amro Bank N.V cabang Jakarta sebesar USD 35.000.000. Fasilitas ini adalah fasilitas *revolving*. Untuk pencairan pinjaman dalam USD dikenakan bunga sebesar suku bunga LIBOR ditambah 0,95% per tahun dan untuk pencairan pinjaman dalam IDR dikenakan bunga sebesar biaya pendanaan bank ditambah 0,95% per tahun. Pada tanggal 15 Juli 2005, Perseroan menarik seluruh fasilitas tersebut sejumlah USD 35.000.000. Pinjaman ini tidak dijamin dengan agunan khusus dan karenanya memiliki kedudukan setara dengan kreditur lainnya. Perseroan diharuskan untuk mematuhi beberapa persyaratan, seperti kepemilikan oleh Telekom Malaysia Berhad minimum sejumlah 23,1% selama Perseroan memiliki saldo pinjaman, dan pembatasan atas penjualan/pengalihan aktiva. Tanggal jatuh tempo pinjaman adalah setahun sejak tanggal perjanjian dan dapat diperpanjang sesuai kesepakatan kedua belah pihak. Dana yang didapat dari ABN Amro Bank N.V sejumlah USD 35.000.000 dimaksudkan untuk membiayai pembelian kembali obligasi Excelcom - IDR. Pada tanggal 28 September 2005, Perseroan melunasi semua hutangnya dengan ABN Amro Bank N.V.

11. PINJAMAN JANGKA PENDEK (lanjutan)

d. Fasilitas pinjaman dari JPMorgan Chase Bank, N.A.

Pada tanggal 18 Juli 2005, Perseroan menandatangani perjanjian fasilitas pinjaman yang mengikat dengan JPMorgan Chase Bank, N.A., cabang Jakarta, untuk fasilitas sejumlah USD 30.000.000. Fasilitas ini dapat dicairkan dalam dua tahap sejak tanggal 19 Juli 2005 sampai dengan 18 September 2005. Fasilitas ini akan jatuh tempo dalam waktu 6 bulan setelah tanggal fasilitas. Pada tanggal 19 Juli 2005 Perseroan melakukan penarikan pertama sebesar USD 15.000.000.

Penarikan kedua atas jumlah pinjaman yang tersisa sebesar USD 15.000.000 dilakukan pada tanggal 15 Agustus 2005. Fasilitas ini dikenakan suku bunga sebesar 6,09%, namun jika pemegang saham Perseroan menyetujui penggunaan suku bunga mengambang, maka suku bunga fasilitas ini menjadi LIBOR ditambah 2,25% per tahun. Fasilitas ini memiliki biaya perikatan sebesar 0,3% per tahun atas saldo harian fasilitas yang tidak digunakan. Berdasarkan Keputusan Rapat Umum Pemegang Saham Luar Biasa yang diselenggarakan pada tanggal 19 Juli 2005, para pemegang saham menyetujui penggunaan suku bunga mengambang untuk fasilitas perbankan yang disediakan oleh JPMorgan Chase Bank N.A. ini, sehingga dengan demikian mulai tanggal 19 Agustus 2005, fasilitas ini akan dikenakan suku bunga pada tingkat LIBOR-satu-bulan ditambah marjin 2,25%.

Pinjaman ini tidak dijamin dengan agunan khusus dan karenanya memiliki kedudukan setara dengan kreditur lainnya. Perseroan diharuskan untuk mematuhi beberapa persyaratan, seperti minimum kepemilikan oleh Telekom Malaysia Berhad sejumlah 23,1% dan pembatasan atas penjualan/pengalihan aktiva. Pada tanggal 28 September 2005, Perseroan melunasi semua hutangnya kepada JPMorgan Chase Bank, N.A.

12. OBLIGASI JANGKA PANJANG

	2005	2004
Obligasi Excelcom - USD	3.440.500.000	3.251.500.000
Obligasi Excelcom - IDR	-	1.250.000.000
	3.440.500.000	4.501.500.000
Diskonto yang belum diamortisasi	(39.215.452)	(70.980.212)
Bagian yang jatuh tempo lebih dari satu tahun	3.401.284.548	4.430.519.788

a. Obligasi Excelcom - IDR

Pada tanggal 23 Oktober 2003, Perseroan menerbitkan obligasi dengan nama Obligasi Excelcom I Tahun 2003 ("Obligasi Excelcom") dengan nilai nominal seluruhnya sebesar Rp 1,25 triliun (Rupiah penuh). Obligasi Excelcom dibagi atas 2 seri yaitu obligasi seri A dengan tingkat bunga tetap sebesar 14,25% per tahun dan obligasi seri B dengan tingkat bunga tetap sebesar 14,25% per tahun untuk tahun pertama dan kedua dan dengan tingkat bunga mengambang untuk tahun ketiga sampai dengan tahun kelima, yang dihitung berdasarkan tingkat suku bunga SBI (Sertifikat Bank Indonesia) berjangka waktu 3 bulan ditambah premi tetap 5% per tahun, dengan ketentuan tingkat bunga mengambang tersebut tidak lebih rendah dari 11% dan tidak lebih tinggi dari 17% per tahun.

12. OBLIGASI JANGKA PANJANG (lanjutan)

a. Obligasi Excelcom - IDR (lanjutan)

Bunga terhutang setiap triwulan mulai 21 Januari 2004 dan Perseroan berkewajiban untuk membayar bunga 45 hari dimuka dihitung dari hari terakhir setiap periode bunga. Obligasi Excelcom ini tidak dijamin dan pemegang obligasi memiliki hak dan kedudukan yang sama (*"pari passu"*) dengan kreditur-kreditur lainnya yang tidak dijamin secara khusus oleh Perseroan. Obligasi Excelcom tercatat di Bursa Efek Surabaya dan akan jatuh tempo pada tanggal 21 Oktober 2008. Selama periode berlakunya Obligasi Excelcom ini, Perseroan diwajibkan untuk mematuhi beberapa persyaratan termasuk mempertahankan rasio keuangan konsolidasian sebagai berikut:

1. Rasio EBITDA terhadap beban bunga bersih minimum 4 kali untuk tahun 2003 - 2005 dan 5 kali untuk tahun 2006 - 2008.
2. Rasio hutang terhadap EBITDA tidak lebih dari 3,75 kali untuk tahun 2003, 3,5 kali untuk tahun 2004 - 2005 dan 3 kali untuk tahun 2006 - 2008.

Sejalan dengan pembayaran seluruh pinjaman jangka panjang pada bulan Januari 2004, PT Pefindo menaikkan peringkat Obligasi Excelcom menjadi idA+ sejak tanggal 18 Februari 2004.

PT Bank Permata Tbk merupakan wali amanat yang ditunjuk sehubungan dengan penerbitan Obligasi Excelcom sesuai dengan ketentuan yang tercantum dalam Perjanjian Perwaliamanatan yang dibuat antara Perseroan dengan PT Bank Permata Tbk.

Pada tanggal 4 Juli 2005, Perseroan mengadakan Rapat Umum Pemegang Obligasi (RUPO) yang dihadiri oleh 87,58% pemegang Obligasi Excelcom atau perwakilannya yang sah. Tujuan dari RUPO adalah untuk memperoleh persetujuan pemegang obligasi untuk mengubah pasal-pasal tertentu dalam Perjanjian Perwaliamanatan Obligasi Excelcom dalam kaitan dengan rencana Perseroan untuk menerbitkan obligasi baru. Sebanyak 98,45% dari pemegang obligasi yang hadir/diwakilkan menyetujui rencana perubahan Perjanjian Perwaliamanatan yang diajukan Perseroan. Konsekuensi atas diperolehnya persetujuan tersebut Perseroan diminta oleh para pemegang Obligasi Excelcom untuk membeli kembali Obligasi Excelcom dengan harga 105% dari nilai nominalnya, atau seluruhnya berjumlah Rp 1,3125 triliun (Rupiah penuh). Pembelian kembali Obligasi tersebut selesai pada tanggal 21 Juli 2005.

b. Obligasi Excelcom - USD

Pada tanggal 27 Januari 2004, anak perusahaan Perseroan yang berkedudukan di Amsterdam dan seluruh sahamnya dimiliki oleh Perseroan, Excelcomindo Finance Company B.V. menerbitkan obligasi sejumlah USD 350 juta dengan tingkat harga 99,495% dan tingkat suku bunga 8% untuk jangka waktu 5 tahun dan dicatatkan di Bursa Efek Singapura. Selisih antara nilai nominal dan harga penerbitan dicatat sebagai diskonto obligasi dan diamortisasi selama 5 tahun.

12. OBLIGASI JANGKA PANJANG (lanjutan)

b. Obligasi Excelcom - USD (lanjutan)

Bunga dibayar dua kali dalam setahun setiap tanggal 27 Januari dan 27 Juli, dimulai pada tanggal 27 Juli 2004. Obligasi ini akan jatuh tempo pada tanggal 27 Januari 2009.

Obligasi ini tidak dijamin dengan agunan khusus tetapi dijamin penuh oleh Perseroan. Pada tanggal 1 Desember 2005 dan 27 Juni 2005, obligasi ini mendapat peringkat dari *Standard and Poor's Ratings Services* dan *Moody's Investors Service, Inc.* masing-masing BB- dan B1.

Perseroan diharuskan untuk mematuhi beberapa persyaratan, seperti pembatasan atas penjualan atau pengalihan aktiva, dan rasio *leverage* konsolidasian tidak lebih dari 3,5 berbanding 1,0 pada atau sebelum 27 Januari 2005, dan 3,0 berbanding 1,0 setelahnya.

Pada tanggal 5 Agustus 2005, Perseroan dan Excelcomindo Finance Company B.V. mengumumkan perubahan beberapa persyaratan Obligasi USD sebagai berikut:

(a) Sebelum Perseroan menjadi anak perusahaan dari Telekom Malaysia Berhad, rasio *leverage* konsolidasian tidak lebih dari 3,5 berbanding 1,0 pada atau sebelum 27 Januari 2006, dan 3,0 berbanding 1,0 setelahnya; dan
(b) Setelah Perseroan menjadi anak perusahaan Telekom Malaysia Berhad, rasio *leverage* konsolidasian tidak lebih dari 5,0 berbanding 1,0 pada atau sebelum 27 Januari 2007, dan 4,5 berbanding 1,0 setelahnya, tetapi sebelum 27 Januari 2008 dan 4,0 berbanding 1,0 setelahnya.

Atas perubahan beberapa persyaratan obligasi USD ini, Perseroan membayar kepada pemegang obligasi sejumlah USD 3.136.770 atau Rp 30.800 juta (Rupiah penuh).

Per 31 Desember 2005, Perseroan memenuhi seluruh persyaratan obligasi USD.

13. PENYISIHAN IMBALAN KERJA DAN BIAYA KARYAWAN

a. Penyisihan imbalan kerja

Perubahan penyisihan imbalan kerja yang diakui di neraca konsolidasian adalah sebagai berikut:

	2005	2004
Saldo awal	27.154.276	23.069.792
Penyisihan selama tahun berjalan	6.173.199	4.425.902
Pembayaran selama tahun berjalan	(2.784.874)	(341.418)
Saldo akhir	30.542.601	27.154.276

13. PENYISIHAN IMBALAN KERJA DAN BIAYA KARYAWAN (lanjutan)

a. Penyisihan imbalan kerja (lanjutan)

Penyisihan imbalan kerja yang diakui di neraca konsolidasian adalah sebagai berikut:

	2005	2004
Nilai kini kewajiban	32.638.829	21.032.438
Kerugian aktuarial yang belum diakui	(9.251.118)	(1.613.335)
Biaya jasa lalu yang belum diakui	7.154.890	7.735.173
Kewajiban di neraca	30.542.601	27.154.276

Estimasi kewajiban aktuarial pada tanggal 31 Desember 2005 dan 2004 didasarkan pada penilaian aktuarial terakhir oleh PT Watson Wyatt Purbajaga, aktuaris independen, per 31 Desember 2005 sebagaimana tertera dalam laporannya tanggal 18 Januari 2006.

Penyisihan imbalan kerja yang dibebankan pada laporan laba rugi konsolidasian adalah sebagai berikut:

	2005	2004
Biaya jasa kini	4.195.515	3.319.980
Beban bunga	2.397.116	1.686.205
Amortisasi bersih rugi aktuarial yang belum diakui	160.851	-
Amortisasi bersih biaya jasa lalu yang belum diakui	(580.283)	(580.283)
Beban penyisihan imbalan kerja	6.173.199	4.425.902

Pada tanggal 31 Desember 2005 dan 2004, kewajiban manfaat pensiun ditentukan berdasarkan penilaian aktuarial oleh PT Watson Wyatt Purbajaga dengan menggunakan metode *Projected Unit Credit* dengan asumsi sebagai berikut:

a. Tingkat diskonto: 12% per tahun.
b. Tingkat kenaikan gaji: 10% per tahun.
c. Tabel mortalita: *Commissioner's Standard Ordinary 1980* (*CSO '80*).
d. Tingkat kecacatan: 10% dari tabel mortalita.
e. Tingkat pengunduran diri: 10% per tahun sampai dengan umur 25 tahun dan menurun secara garis lurus sampai dengan 1% per tahun pada umur 46 tahun; 1% per tahun untuk umur 46 - 55 tahun.
f. Pensiun: 100% pada umur pensiun normal 55 tahun.

13. PENYISIHAN IMBALAN KERJA DAN BIAYA KARYAWAN (lanjutan)

b. Jumlah karyawan dan biaya karyawan

	2005	2004
Jumlah karyawan	1.867	1.543
Jumlah biaya karyawan:		
- Gaji dan tunjangan	297.465.625	214.373.234
- Iuran Perseroan kepada Program Pensiun	8.291.648	6.676.455
- Penyisihan imbalan kerja	6.173.199	4.425.902
Jumlah biaya karyawan	311.930.472	225.475.591
Biaya upah internal yang dikapitalisasi sebagai bagian dari harga perolehan aktiva tetap	(32.662.795)	(15.016.921)
Beban gaji dan kesejahteraan karyawan	279.267.677	210.458.670

14. MODAL SAHAM DAN TAMBAHAN MODAL DISETOR

Komposisi pemegang saham Perseroan pada tanggal 31 Desember 2005 berdasarkan data dari PT Datindo Entrycom, administrator saham Perseroan, adalah sebagai berikut:

	Jumlah lembar saham	Jumlah	%
Indocel Holding Sdn. Bhd. (dahulu Nynex Indocel Holding Sdn.)	4.035.803.000	403.580.300	56,92
Khazanah Nasional Berhad	1.191.553.500	119.155.350	16,81
PT Telekomindo Primabhakti	1.132.497.500	113.249.750	15,97
AIF (Indonesia) Ltd.	719.137.500	71.913.750	10,14
Masyarakat	11.008.500	1.100.850	0,16
	7.090.000.000	709.000.000	100,00

Modal dasar per tanggal 31 Desember 2005 adalah 22.650.000.000 lembar saham dengan nilai nominal Rp 100 (Rupiah penuh) per lembar saham. Modal ditempatkan dan disetor penuh adalah 7.090.000.000 lembar saham.

Komposisi pemegang saham Perseroan pada tanggal 31 Desember 2004, adalah sebagai berikut:

	Jumlah lembar saham	Jumlah	%
PT Telekomindo Primabhakti	1.359.000	339.750.000	60,00
Nynex Indocel Holding Sdn.	523.215	130.803.750	23,10
AIF (Indonesia) Ltd.	287.655	71.913.750	12,70
Mitsui & Co., Ltd.	95.130	23.782.500	4,20
	2.265.000	566.250.000	100,00

Modal dasar, ditempatkan dan disetor penuh per tanggal 31 Desember 2004 adalah 2.265.000 lembar saham dengan nilai nominal Rp 250.000 (Rupiah penuh) per saham.

14. MODAL SAHAM DAN TAMBAHAN MODAL DISETOR (lanjutan)

Kronologi perubahan susunan pemegang saham Perseroan sejak tanggal 1 Januari sampai 31 Desember 2005 adalah sebagai berikut:

a. Pada tanggal 11 Januari 2005, TM International (L) Limited mengakuisisi seluruh saham yang telah dikeluarkan oleh Nynex Indocel Holding Sdn. Setelah akuisisi ini, Nynex Indocel Holding Sdn. merubah namanya menjadi Indocel Holding Sdn. Bhd.

b. Berdasarkan *Deed of Transfer* tanggal 1 April 2005, Mitsui & Co., Ltd. menjual seluruh saham Perseroan yang dimilikinya, sebanyak 95.130 lembar saham (mewakili 4,2% kepemilikan saham) kepada Rogan Partners Inc.

   Pengalihan saham ini telah mendapat persetujuan dari pemegang saham Perseroan berdasarkan Akta Pernyataan Keputusan Rapat No. 155 tanggal 28 Maret 2005, yang dibuat di hadapan Aulia Taufani, SH, pengganti Sutjipto, SH, Notaris di Jakarta, dan telah mendapat persetujuan dari Badan Koordinasi Penanaman Modal (BKPM) berdasarkan Surat No. 295/III/PMA/2005 tanggal 1 April 2005, untuk persetujuan perubahan permodalan Perseroan.

c. Berdasarkan *Deed of Transfer* tanggal 15 Juni 2005, Rogan Partners Inc. menjual seluruh saham Perseroan yang dimilikinya kepada Indocel Holding Sdn. Bhd.

   Pengalihan saham ini telah mendapat persetujuan dari pemegang saham Perseroan berdasarkan Akta Pernyataan Keputusan Rapat No. 81 tanggal 16 Juni 2005, yang dibuat di hadapan Aulia Taufani, SH, pengganti Sutjipto, SH, Notaris di Jakarta, dan mendapat persetujuan BKPM berdasarkan surat No. 652/III/PMA/2005 tanggal 15 Juni 2005, tentang persetujuan perubahan penyertaan dalam modal Perseroan.

d. Berdasarkan keputusan pemegang saham tanggal 19 Juli 2005 sehubungan dengan penawaran saham perdana, seluruh Anggaran Dasar Perseroan diubah dengan Akta No. 8 tanggal 2 Agustus 2005 yang dibuat di hadapan Aulia Taufani, SH, pengganti Sutjipto, SH, Notaris di Jakarta, untuk meningkatkan modal dasar Perseroan menjadi 22.650.000.000 lembar saham dengan nilai nominal Rp 100 (Rupiah penuh) untuk setiap lembar saham atau senilai Rp 2.265.000.000.000 (Rupiah penuh). Perubahan ini telah mendapat persetujuan dan Surat Penerimaan Perubahan Anggaran Dasar dari Menteri Kehakiman dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia No. C-21651.HT.01.04.TH.2005, tanggal 4 Agustus 2005 dan terdaftar di Kantor Pendaftaran Perusahaan No. 947/RUB.09.03/VIII/2005 tanggal 16 Agustus 2005.

   Sehubungan dengan penawaran saham perdana kepada masyarakat, modal ditempatkan dan disetor penuh menjadi 7.090.000.000 lembar saham dengan nilai nominal Rp 100 (Rupiah penuh) atau sejumlah Rp 709.000.000.000 (Rupiah penuh), sebagaimana tertuang dalam Akta No. 47 tanggal 6 Oktober 2005, dibuat di hadapan Sutjipto, SH, Notaris di Jakarta. Perubahan ini telah mendapat persetujuan dan Surat Penerimaan Anggaran Dasar dari Menteri Kehakiman dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia No. C-28115.HT.01.04.TH.2005, tanggal 12 Oktober 2005 dan telah didaftarkan pada Kantor Pendaftaran Perusahaan Kodya Jakarta Selatan No. 7337/RUB.09.03/X/2005 tertanggal 28 Oktober 2005. Perseroan juga telah mendapatkan persetujuan dari BKPM atas penambahan modal dasar, ditempatkan dan disetor penuh dengan surat No. 853/II/PMA/2005 tanggal 28 Juli 2005 mengenai Perubahan Nama Perseroan dan Persetujuan Perubahan Modal.

14. MODAL SAHAM DAN TAMBAHAN MODAL DISETOR (lanjutan)

e. Selama proses penawaran saham perdana Khazanah Nasional Berhad mangakuisisi 1.191.553.500 lembar saham Perseroan (mewakili 16,8% kepemilikan saham).

f. Pada bulan Oktober 2005 terjadi perubahan kepemilikan saham Perseroan yang signifikan dimana PT Telekomindo Primabhakti menjual saham yang dimilikinya kepada Indocel Holding Sdn. Bhd. sebanyak 2.265.002.500 lembar saham. Perubahan ini menjadikan Indocel Holding Sdn. Bhd. sebagai pemegang saham mayoritas Perseroan dengan persentase kepemilikan saham sebesar 56,92% per 31 Desember 2005.

Tambahan Modal Disetor

	2005	2004
Tambahan modal disetor	2.712.250.000	-
Biaya penerbitan saham	(44.815.247)	-
Perbedaan kurs dari saham yang disetor	24.249.591	11.730.000
	2.691.684.344	11.730.000

Pada tahun 1995 dan 1996, pemegang saham membayar USD 250 juta untuk pemesanan sebanyak 453.000 lembar saham dengan nilai nominal sebesar Rp 250.000 per lembar saham (Rupiah penuh). Sebagaimana ditetapkan dalam perjanjian pemegang saham, harga pembelian saham dikonversikan ke Rupiah dengan menggunakan nilai tukar USD 1,00 = Rp 2.265 (Rupiah penuh) dan saham diterbitkan dengan harga Rp 1.250.000 per lembar saham atau total sebesar Rp 566,25 milyar (Rupiah penuh). Pada tahun 1997, Perseroan mengumumkan penerbitan saham tambahan sebanyak 1.812.000 lembar saham dan mentransfer sebesar Rp 453 milyar (Rupiah penuh) dari akun tambahan modal disetor ke akun modal saham.

Melalui penawaran saham perdana pada September 2005, Perseroan menerima USD 278.213.143,70 dan Rp 18.617.000.000 (Rupiah penuh) untuk penawaran 1.427.500.000 lembar saham dengan nilai nominal Rp 100 (Rupiah penuh) per lembar saham. Seperti yang tertera dalam prospektus, pembayaran per lembar saham yang diterima dalam mata uang USD dikonversi ke Rupiah dengan menggunakan kurs USD 1,00 = Rp 10.195 (Rupiah penuh).

Sisa saldo akun tambahan modal disetor sebesar Rp 24.249.591 merupakan selisih antara nilai tukar Rupiah/USD pada tanggal penyetoran atas pembelian saham diterima Perseroan dengan nilai tukar yang ditetapkan dalam perjanjian pemegang saham dan prospektus.

15. RUGI BERSIH PER SAHAM

	2005	2004
Rugi bersih kepada pemegang saham	(224.092.093)	(45.302.622)
Rata-rata tertimbang jumlah lembar saham biasa yang beredar	6.030.130.137	5.662.500.000
Rugi bersih per saham dasar (Rupiah penuh)	(37)	(8)
Rugi bersih per saham dilusian (Rupiah penuh)	(37)	(8)

15. RUGI BERSIH PER SAHAM (lanjutan)

Berdasarkan Keputusan Pemegang Saham tanggal 19 Juli 2005 sebagaimana dimuat dalam Akta Berita Acara Rapat Umum Pemegang Saham Luar Biasa No. 127 tanggal 19 Juli 2005, yang dibuat oleh Aulia Taufani, SH, pengganti Sutjipto, SH, Notaris di Jakarta, telah disetujui perubahan dalam nilai nominal saham Perseroan dari Rp 250.000 (Rupiah penuh) per lembar saham menjadi Rp 100 (Rupiah penuh) per lembar saham melalui mekanisme pemecahan saham *(stock split)* sehingga jumlah lembar saham meningkat dari 2.265.000 menjadi 5.662.500.000 lembar saham.

Rugi bersih per saham dasar dan dilusian untuk tahun-tahun yang berakhir 31 Desember 2005 dan 2004; telah dihitung berdasarkan jumlah saham yang beredar seandainya pemecahan saham yang terjadi pada tanggal 19 Juli 2005 tersebut di atas telah dilakukan di awal tahun 2004.

16. PENDAPATAN USAHA

	2005	2004
Jasa telekomunikasi GSM		
Percakapan	1.922.397.451	1.536.617.042
Non percakapan	837.283.373	737.505.882
Abodemen	730.820	20.415.076
	2.760.411.644	2.294.538.000
Jasa interkoneksi GSM		
Interkoneksi domestik	671.577.222	609.945.189
Jelajah internasional	234.555.433	158.187.257
SMS interkoneksi	7.644.902	323.837
Lain-lain	910.000	-
	914.687.557	768.456.283
Pendapatan usaha bruto GSM	3.675.099.201	3.062.994.283
Beban interkoneksi	(546.683.807)	(359.825.616)
Beban jasa telekomunikasi GSM lain-lain	(172.031.350)	(174.684.585)
Pendapatan usaha GSM setelah dikurangi beban interkoneksi dan beban jasa telekomunikasi GSM lain-lain	2.956.384.044	2.528.484.082
Pendapatan bruto jasa telekomunikasi lainnya		
Sirkit langganan	92.464.674	56.006.787
Sewa internet	19.916.982	13.955.397
Lain-lain	2.533.706	182.736
Pendapatan bruto jasa telekomunikasi lainnya	114.915.362	70.144.920
Beban jasa telekomunikasi lainnya	(12.172.219)	(7.925.349)
Pendapatan jasa telekomunikasi lainnya setelah dikurangi beban jasa telekomunikasi lainnya	102.743.143	62.219.571
Pendapatan usaha bersih	3.059.127.187	2.590.703.653

17. PERPAJAKAN

a. Pajak dibayar di muka

	2005	2004
Pajak pertambahan nilai - bersih	67.734.635	21.107.684
Pajak penghasilan		
- Pasal 22	28.667.038	12.323.337
- Pasal 23	52.041.808	26.547.899
- Pasal 25	32.739.662	28.991.934
	181.183.143	88.970.854

b. Hutang pajak

	2005	2004
Hutang pajak penghasilan badan		
- Anak perusahaan	2.859.603	1.023.970
Pajak penghasilan karyawan (pasal 21)	5.792.434	4.718.740
Pajak atas sewa dan jasa lain-lain (pasal 23/26)	21.921.051	16.344.876
	30.573.088	22.087.586

c. Manfaat/(beban) pajak penghasilan

	2005	2004*)
Kini		
- Anak perusahaan	(2.243.855)	(1.244.399)
Tangguhan		
- Perseroan	91.378.900	2.522.521
	89.135.045	1.278.122

Rekonsiliasi antara manfaat/(beban) pajak penghasilan Perseroan dengan hasil perkalian rugi akuntansi Perseroan sebelum pajak penghasilan dan tarif pajak yang berlaku adalah sebagai berikut:

	2005	2004*)
Rugi konsolidasian sebelum pajak penghasilan	(313.227.138)	(46.580.744)
Ditambah: laba bersih sebelum pajak - anak perusahaan	(7.927.957)	(4.236.099)
Rugi sebelum pajak penghasilan - Perseroan	(321.155.095)	(50.816.843)
Pajak dihitung pada tarif progresif	96.346.528	15.245.053
Penghasilan kena pajak final	6.038.260	7.813.827
Beban yang tidak dapat dikurangkan	(13.923.659)	(20.536.359)
Penyesuaian pajak tahun sebelumnya	2.917.771	-
Manfaat/(beban) pajak penghasilan		
- Perseroan	91.378.900	2.522.521
- Anak perusahaan	(2.243.855)	(1.244.399)
	89.135.045	1.278.122

*) Disajikan kembali - lihat Catatan 3

17. PERPAJAKAN (lanjutan)

c. Manfaat/(beban) pajak penghasilan (lanjutan)

Rekonsiliasi antara rugi Perseroan sebelum pajak penghasilan, menurut laporan keuangan konsolidasian dengan estimasi kerugian pajak untuk tahun-tahun yang berakhir 31 Desember 2005 dan 2004 adalah sebagai berikut:

	2005	2004*)
Rugi sebelum pajak penghasilan	(321.155.095)	(50.816.843)
Perbedaan waktu:		
- Selisih antara penyusutan dan amortisasi komersial dan fiskal	(299.043.523)	(205.663.906)
- Selisih antara rugi/(laba) penjualan dan penghapusan aktiva tetap komersial dan fiskal	277.490	(11.064.073)
- Penyisihan imbalan kerja	3.388.325	4.084.484
- Penyisihan piutang ragu-ragu	8.171.581	-
- Program penjatahan saham (ESA)	10.000.000	-
	(277.206.127)	(212.643.495)
Perbedaan tetap:		
- Beban yang tidak dapat dikurangkan	46.412.197	68.454.539
- Pendapatan bunga yang dikenakan pajak final	(20.127.534)	(26.046.085)
	26.284.663	42.408.454
Kerugian pajak	(572.076.559)	(221.051.884)

Jumlah penghasilan kena pajak untuk tahun 2004 berdasarkan perhitungan diatas telah sama dengan yang dilaporkan dalam SPT Perseroan tahun fiskal 2004.

SPT Perseroan untuk tahun fiskal 2005 akan dilaporkan pada tanggal 31 Maret 2006 sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

d. Aktiva/(kewajiban) pajak tangguhan

	2004	Dibebankan ke laporan laba rugi konsolidasian 2005	Penyesuaian tahun lalu dibebankan ke laporan laba rugi konsolidasian tahun 2005	2005
Perbedaan antara penyusutan dan amortisasi komersial dan fiskal	(164.485.804)	(89.629.810)	-	(254.115.614)
Program penjatahan saham (ESA)	-	3.000.000	-	3.000.000
Penyisihan piutang ragu-ragu	-	2.451.474	2.917.771	5.369.245
Penyisihan imbalan kerja	8.146.282	1.016.498	-	9.162.780
Akumulasi kerugian pajak	66.315.565	171.622.967	-	237.938.532
	(90.023.957)	88.461.129	2.917.771	1.354.943

*) Disajikan kembali - lihat Catatan 3

17. PERPAJAKAN (lanjutan)

d. Aktiva / (kewajiban) pajak tangguhan (lanjutan)

	2003	Dibebankan ke laporan laba rugi konsolidasian	2004
Perbedaan antara penyusutan dan amortisasi komersial dan fiskal	(99.467.415)	(65.018.389)	(164.485.804)
Penyisihan imbalan kerja	6.920.937	1.225.345	8.146.282
Kerugian pajak	-	66.315.565	66.315.565
	(92.546.478)	2.522.521	(90.023.957)

Pada tanggal 31 Desember 2005, Perseroan mengakui aktiva pajak tangguhan yang berasal dari saldo kerugian pajak tahun fiskal 2004 dan 2005 sejumlah Rp 237.938.532, dengan dasar bahwa aktiva pajak tangguhan tersebut dapat dikompensasi dengan laba pajak yang memadai di masa mendatang. Dalam Undang-Undang Perpajakan Indonesia, akumulasi rugi pajak dapat dikompensasi dengan laba kena pajak periode mendatang untuk periode 5 tahun.

Perseroan memiliki komitmen dan sumber daya yang memadai untuk melaksanakan strategi-strategi komersialnya seperti yang dirumuskan dalam Rencana Usaha Perseroan. Strategi-strategi ini mencakup ekspansi jangkauan jaringan Perseroan untuk meningkatkan pangsa pasar, pendapatan dan memastikan pencapaian laba yang memadai di periode-periode mendatang.

Dasar yang digunakan untuk mendukung pengakuan aktiva pajak tangguhan akan direview secara rutin oleh manajemen.

e. Surat Ketetapan Pajak

Tahun pajak 2001

a. Pada tanggal 26 Mei 2003, Direktorat Jenderal Pajak (DJP) menerbitkan SKP Kurang Bayar atas PPh Pasal 21, Pasal 23/26 dan PPh Final Pasal 4(2) sebesar Rp 24.803.577. Perseroan melunasi kekurangan pembayaran PPh tersebut pada tanggal 25 Juni 2003 dan 22 Juli 2003 sebesar Rp 9.775.794 dan sisanya dilunasi melalui kompensasi dengan PPh Pasal 23/26 tahun 2002. Termasuk di dalam SKP Kurang Bayar ini adalah kewajiban PPh Pasal 26 yang menurut Perseroan seharusnya tidak dipungut atas pembayaran jelajah internasional sejumlah Rp 855.360. Pada tanggal 12 Agustus 2003, Perseroan mengajukan surat keberatan ke DJP mengenai masalah ini, yang ditolak pada tanggal 21 April 2004. Pada tanggal 20 Juli 2004, Perseroan mengajukan banding, dan disetujui oleh Pengadilan Pajak melalui Surat Putusan No: Put.05969/PP/M.VII/13/2005 tanggal 22 Juli 2005, dan dicatat di laporan laba rugi konsolidasian tahun 2005 dalam "pendapatan/(beban) lain-lain".

   Pada tanggal 16 Nopember 2005, DJP mengajukan peninjauan kembali kepada Mahkamah Agung atas putusan Pengadilan Pajak No. Put.05969/PP/M.VII/13/2005 melalui memori peninjauan kembali No. S-407/PJ-4/2005. Sampai dengan tanggal laporan ini, Perseroan belum menerima keputusan dari Mahkamah Agung atas permohonan peninjauan kembali yang diajukan oleh DJP.

17. **PERPAJAKAN** (lanjutan)

e. **Surat Ketetapan Pajak** (lanjutan)

Tahun pajak 2001 (lanjutan)

b. Pada tanggal 26 Januari 2004, Perseroan mengajukan surat keberatan ke DJP sehubungan dengan beberapa surat ketetapan pajak PPN untuk masa pajak Januari-Desember 2001 sejumlah Rp 4.575.511, yang telah ditolak oleh DJP. Pada tanggal 27 Desember 2004, 30 Desember 2004, dan 17 Januari 2005, Perseroan mengajukan banding, dan telah dikabulkan oleh Pengadilan Pajak melalui Surat Putusan No 07165-07169/PP/M.VII/16/2005 dan 07200-07204/PP/M.VII/16/2005 masing-masing pada tanggal 21 dan 23 Desember 2005. Jumlah tersebut telah dicatat di laporan laba rugi konsolidasian tahun 2005 dalam "pendapatan/(beban) lain-lain".

c. Pada tanggal 12 Mei 2004, DJP menyetujui pengurangan sanksi administrasi berupa bunga atas SKP Kurang Bayar PPh Pasal 26 sebesar Rp 1.559.961. Jumlah ini kemudian dikompensasikan dengan pembayaran PPh Pasal 21 bulan Mei 2004 sebesar Rp 1.556.098 dan sisanya dikompensasikan dengan sanksi keterlambatan pembayaran PPh Pasal 21, PPh Pasal 23 dan Pajak Pertambahan Nilai untuk beberapa tahun.

Tahun pajak 2002

Pada tanggal 31 Mei 2005, DJP menerbitkan Surat Ketetapan Pajak (SKP) Kurang Bayar atas PPh badan, PPN, PPh Pasal 21, PPh Pasal 23/26, PPh Final Pasal 4(2), dan Surat Tagihan Pajak (STP) atas PPN, total sebesar Rp 8.767.761. Perseroan melunasi SKP dan STP tersebut pada tanggal 28 Juni 2005. Pada tanggal 30 Agustus 2005, Perseroan mengajukan surat keberatan atas SKP PPN dan PPh pasal 26, masing-masing sejumlah Rp 2.429.186 dan Rp 1.045.192.

Kemudian pada tanggal 2 Februari 2006, DJP menerbitkan Surat Keputusan Keberatan atas SKP PPN dan PPh Pasal 26 yang diajukan Perseroan. Perseroan membebankan sejumlah Rp 6.508.033 ke laporan laba rugi konsolidasian tahun 2005 dan mengkompensasi sisanya dengan hutang pajak penghasilan tahun 2002. Perseroan berencana untuk mengajukan keberatan atas penolakan tersebut. Namun, sampai dengan tanggal laporan ini Perseroan belum mengajukan surat keberatan apapun.

Tahun pajak 2003 dan 2004

Untuk tahun pajak 2003, belum dilakukan pemeriksaan pajak. Sementara untuk tahun pajak 2004, pemeriksaan pajak masih dalam proses.

Berdasarkan peraturan perpajakan Indonesia, Perseroan menghitung, menetapkan, dan membayar sendiri jumlah pajak yang terhutang. Direktorat Jenderal Pajak dapat menetapkan atau mengubah kewajiban pajak dalam batas waktu sepuluh tahun sejak tanggal terhutangnya pajak.

18. INFORMASI MENGENAI PIHAK YANG MEMPUNYAI HUBUNGAN ISTIMEWA

a. Sifat transaksi dan hubungan dengan pihak yang mempunyai hubungan istimewa

Sifat transaksi dan hubungan dengan pihak yang mempunyai hubungan istimewa adalah sebagai berikut:

Pihak yang mempunyai hubungan istimewa	Sifat hubungan dengan pihak yang mempunyai hubungan istimewa	Sifat transaksi
Telekom Malaysia Sdn. Bhd.	Afiliasi dengan Indocel Holding Sdn. Bhd.	Pendapatan ITKP
Telekom Malaysia - Hongkong	Afiliasi dengan Indocel Holding Sdn. Bhd.	Pendapatan ITKP
Telekom Malaysia (S) Pte., Ltd.	Afiliasi dengan Indocel Holding Sdn. Bhd.	Pendapatan ITKP dan beban interkoneksi
Celcom (Malaysia) Berhad	Afiliasi dengan Indocel Holding Sdn. Bhd.	Pendapatan roaming internasional dan beban interkoneksi
MTN Networks (Pvt.) Limited	Afiliasi dengan Indocel Holding Sdn. Bhd.	Pendapatan roaming internasional dan beban interkoneksi
Cambodia Samart Communications Co.Ltd.	Afiliasi dengan Indocel Holding Sdn. Bhd.	Pendapatan roaming internasional dan beban interkoneksi
Aktel Bangladesh	Afiliasi dengan Indocel Holding Sdn. Bhd.	Pendapatan roaming internasional dan beban interkoneksi
TM International Sdn. Bhd.	Afiliasi dengan Indocel Holding Sdn. Bhd.	Penggantian biaya
PT Nynex Indonesia	Afiliasi dengan Indocel Holding Sdn. Bhd.	Biaya jasa teknik
PT Telekomindo Primabhakti	Pemegang saham	Penggantian biaya-biaya dan sewa gedung
PT Rajawali Corporation	Pemegang saham utama dari PT Telekomindo Primabhakti	Penggantian biaya-biaya

b. Piutang usaha

	2005
Celcom (Malaysia) Berhad	592.120
Telekom Malaysia - Hongkong	518.897
Telekom Malaysia (S) Pte., Ltd	243.173
Telekom Malaysia Sdn. Bhd.	100.007
MTN Networks (Pvt.) Limited	59.013
	1.513.210
(Sebagai persentase terhadap total piutang usaha - bersih)	1,03%

Tidak ada transaksi dengan pihak yang mempunyai hubungan istimewa sebelum tahun 2005.

18. INFORMASI MENGENAI PIHAK YANG MEMPUNYAI HUBUNGAN ISTIMEWA (lanjutan)

c. Hutang usaha

	2005
Cambodia Samart Communications Co. Ltd.	4.210
Aktel Bangladesh	1.365
	5.575
(Sebagai persentase terhadap total hutang usaha)	0.00%

Tidak ada transaksi dengan pihak yang mempunyai hubungan istimewa sebelum tahun 2005.

d. Hutang lain - lain dan biaya yang masih harus dibayar

	2005	2004
PT Telekomindo Primabhakti	591.796	-
PT Nynex Indonesia	-	198.661
	591.796	198.661
(Sebagai persentase terhadap total hutang lain - lain dan biaya yang masih harus dibayar)	0.25%	0.10%

e. Pendapatan usaha

	2005
Celcom (Malaysia) Berhad	3.675.088
Telekom Malaysia - Hongkong	527.860
Telekom Malaysia (S) Pte., Ltd.	425.708
MTN Networks (Pvt.) Limited	188.885
Telekom Malaysia Sdn. Bhd.	83.048
Cambodia Samart Communications Co. Ltd.	5.507
Aktel Bangladesh	3
	4.906.099
(Sebagai persentase dari pendapatan usaha bersih)	0.16%

Tidak ada transaksi dengan pihak yang mempunyai hubungan istimewa sebelum tahun 2005.

f. Beban interkoneksi

	2005
Celcom (Malaysia) Berhad	1.144.722
MTN Networks (Pvt.) Limited	52.957
Telekom Malaysia (S) Pte., Ltd.	37.169
Cambodia Samart Communications Co. Ltd.	28.143
Aktel Bangladesh	1.310
	1.264.301

18. INFORMASI MENGENAI PIHAK YANG MEMPUNYAI HUBUNGAN ISTIMEWA (lanjutan)

f. Beban interkoneksi (lanjutan)

	2005
(Sebagai persentase dari pendapatan usaha bersih)	0.04%

Tidak ada transaksi dengan pihak yang mempunyai hubungan istimewa sebelum tahun 2005.

g. Biaya sewa

	2005	2004
PT Telekomindo Primabhakti	6.173.297	5.324.966
(Sebagai persentase dari beban usaha)	0.25%	0.28%

h. Biaya jasa teknik

	2005	2004
PT Nynex Indonesia	811.900	1.914.492
(Sebagai persentase dari beban usaha)	0.03%	0.10%

Berdasarkan perjanjian jasa teknik, PT Nynex Indonesia akan menyediakan jasa teknik yang berhubungan dengan pengembangan, konstruksi, operasional dan pemeliharaan peralatan jaringan Perseroan dan juga menyediakan jasa teknik konsultasi.

i. Gaji dan tunjangan untuk Dewan Direksi dan Komisaris

	2005	2004
Gaji dan tunjangan untuk Dewan Direksi dan Komisaris	33.098.621	14.949.508
(Sebagai persentase dari total biaya karyawan)	10.61%	6.63%

Transaksi-transaksi dengan pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa dilakukan dengan syarat dan kondisi yang sama dengan transaksi-transaksi dengan pihak ketiga.

19. PERIKATAN

a. Perikatan barang modal

Perseroan melakukan berbagai perikatan pembelian yang berkaitan dengan perluasan jaringan dimana Perseroan telah membayar uang muka sebagai berikut:

19. PERIKATAN (lanjutan)

a. Perikatan barang modal (lanjutan)

	2005	
	(dalam jutaan USD)	(setara dengan miliar Rupiah)
Perikatan pembelian	152	1.498
Uang muka	(12)	(121)
	140	1.377

b. Perikatan sewa-menyewa

Pada tahun 1999 Perseroan menandatangani perjanjian sewa kantor dalam mata uang Rupiah dengan PT Caraka Citra Sekar Lestari (pihak ketiga) untuk jangka waktu selama 10 tahun, dengan jumlah perikatan sebagai berikut:

	2005
Terhutang dalam satu tahun	10.560.000
Terhutang dalam satu sampai dua tahun	21.120.000
Terhutang dalam dua sampai lima tahun	19.360.000
	51.040.000

Pada tanggal 17 Januari 2000 Perseroan juga menandatangani perjanjian sewa gudang dengan PT Telekomindo Primabhakti untuk jangka waktu 15 tahun sejak 1 Juli 1997, dengan jumlah perikatan sebagai berikut:

	2005	
	(dalam USD)	(setara dengan ribuan Rupiah)
Terhutang dalam satu tahun	676.678	6.651.745
Terhutang dalam satu sampai dua tahun	1.488.168	14.628.682
Terhutang dalam dua sampai lima tahun	2.615.024	25.705.686
Terhutang setelah lima tahun	478.145	4.700.165
	5.258.015	51.686.278

20. SISTEM TARIF

Tarif jasa dengan para penyedia jasa telekomunikasi seluler ditentukan berdasarkan Keputusan Menteri Pariwisata, Pos dan Telekomunikasi (telah diganti menjadi "Menteri Perhubungan") No. KM27/PR.301/MPPT-98 tanggal 23 Februari 1998. Berdasarkan peraturan ini, tarif seluler dibagi menjadi:

- Biaya aktivasi
- Beban bulanan
- Beban pemakaian

20. SISTEM TARIF (lanjutan)

Tarif maksimum atas biaya aktivasi adalah Rp 200.000 (Rupiah penuh) untuk setiap nomor aktivasi baru. Tarif maksimum untuk beban bulanan adalah Rp 65.000 (Rupiah penuh). Beban pemakaian terdiri dari:

a. Biaya pendudukan frekuensi *("Airtime")*

Tarif dasar *airtime* yang dikenakan kepada pelanggan selular bergerak adalah Rp 325/menit (Rupiah penuh). Rincian sistem tarif adalah sebagai berikut:

Selular ke selular	2 kali tarif *airtime*
Selular ke Jaringan Telekomunikasi Tetap dalam Negeri ("PSTN")	1 kali tarif *airtime*

b. Tarif pemakaian

1. Tarif pemakaian yang dibebankan ke pelanggan selular yang menghubungi pelanggan lain dengan menggunakan jaringan PSTN besarnya sama seperti tarif pemakaian yang berlaku untuk pelanggan PSTN. Untuk penggunaan jaringan PSTN lokal, tarifnya dihitung sebesar 50% dari tarif PSTN lokal yang berlaku.

2. Tarif penggunaan jarak jauh antar wilayah penyedia jasa yang berbeda, besarnya sama dengan tarif percakapan jarak jauh dalam negeri (SLJJ) yang berlaku untuk pelanggan PSTN.

Berdasarkan Keputusan Menteri Perhubungan No. KM 79/1998, tarif yang dikenakan kepada pelanggan prabayar ditetapkan maksimum 140% lebih tinggi dari tarif pemakai jam sibuk pelanggan STBS pasca bayar yang berlaku, merupakan bagian dari *airtime*.

TARIF INTERKONEKSI

Perseroan mempunyai beberapa perjanjian bilateral dengan operator telekomunikasi domestik lainnya mengenai pembagian tarif interkoneksi untuk setiap percakapan interkoneksi yang terjadi. Perjanjian tersebut diatur sesuai dengan peraturan serta undang-undang yang berlaku.

Berdasarkan Peraturan Menteri Komunikasi dan Informatika No. 8/Per/M.KOMINFO/02/2006 tanggal 8 Februari 2006, tarif interkoneksi ditetapkan berdasarkan biaya dan berlaku sejak peraturan tersebut ditandatangani. Seluruh operator diwajibkan telah menerapkan prinsip pengalokasian biaya dalam melakukan perhitungan biaya interkoneksi mulai tahun 2007. Selama masa transisi, perjanjian teknis interkoneksi bilateral tetap dapat digunakan sepanjang kedua belah pihak sepakat dan tidak bertentangan dengan peraturan menteri ini.

21. PERJANJIAN PENTING DENGAN PIHAK KETIGA

Perseroan memiliki perjanjian-perjanjian penting dengan pihak ketiga sebagai berikut:

a. Perjanjian pembelian dengan Ericsson AB

Pada tanggal 19 April 2002, Perseroan menandatangani Perjanjian pembelian dengan Ericsson AB untuk pengadaan peralatan jaringan dan berbagai jenis jasa jaringan yang terkait. Perjanjian ini berlaku sampai tanggal 31 Desember 2006, kecuali diakhiri oleh kedua belah pihak sebelum jangka waktu kontrak tersebut berakhir. Kontrak ini mengatur tentang ketentuan dan persyaratan berbagai macam produk dan jasa yang disediakan oleh Ericsson AB dari waktu ke waktu berdasarkan satu atau lebih nota pembelian yang diterbitkan oleh Perseroan. Jika terjadi keterlambatan pembayaran, Ericsson AB berhak membebankan bunga atas kegagalan pembayaran tersebut sebesar 15% per tahun.

b. Perjanjian pembelian dan pemeliharaan dengan Siemens AG

Pada tanggal 28 Oktober 1998, Perseroan menandatangani Perjanjian pembelian dan Perjanjian pemeliharaan dengan Siemens AG untuk pengadaan peralatan jaringan dan berbagai jenis jasa jaringan yang terkait. Perjanjian ini berlaku sampai dengan tanggal 31 Desember 2004, dan diperpanjang sampai 30 Juni 2005. Perjanjian ini diperpanjang lebih lanjut sampai dengan tanggal 30 Juni 2007. Kontrak ini mengatur tentang ketentuan dan persyaratan berbagai macam produk dan jasa yang disediakan oleh Siemens AG dari waktu ke waktu berdasarkan penerbitan satu atau lebih nota pembelian oleh Perseroan. Jika terjadi keterlambatan pembayaran, Siemens AG berhak untuk menerima bunga pada tingkat LIBOR +3% atas saldo yang belum dibayar selama periode keterlambatan.

c. Perjanjian pembelian, Perjanjian penyediaan peralatan, dan Perjanjian pemeliharaan peralatan dengan PT Ericsson Indonesia

Pada tanggal 14 Juni 2001, Perseroan menandatangani Perjanjian pembelian dengan PT Ericsson Indonesia untuk pengadaan dan instalasi produk dan/atau jasa penyedia dan pendukung sistem telekomunikasi seluler GSM nasional. Perjanjian ini berlaku sejak 14 Juni 2001 sampai dengan 31 Desember 2006, kecuali diakhiri oleh salah satu pihak. Perpanjangan untuk satu tahun berikutnya dapat dibuat dalam waktu 30 hari sebelum tanggal akhir perjanjian. Perjanjian ini dapat diperpanjang untuk satu tahun berikutnya.

Pada tanggal 7 Mei 2004, Perseroan menandatangani Perjanjian penyediaan peralatan dengan PT Ericsson Indonesia untuk pengadaan *tower* dan seluruh peralatan pendukungnya dalam rangka menyediakan dan mendukung sistem telekomunikasi seluler GSM nasional. Perjanjian ini berlaku sejak tanggal 7 Mei 2004 sampai berakhirnya periode garansi yaitu 12 bulan sejak tanggal sertifikat penerimaan barang, kecuali diakhiri lebih dahulu oleh salah satu pihak karena pelanggaran kewajiban yang material.

Pada tanggal 14 Oktober 2002, Perseroan menandatangani Perjanjian pemeliharaan peralatan dengan PT Ericsson Indonesia untuk penyediaan jasa pemeliharaan peralatan jaringan telekomunikasi Perseroan. Perjanjian ini berlaku sampai dengan 31 Desember 2004. Sampai dengan tanggal laporan ini, perpanjangan perjanjian ini sedang dalam proses. Untuk jasa pendukung sistem ini, Perseroan akan membayar biaya berdasarkan jumlah *Transmission Receiver Units* (TRU) dalam jaringan. Jika terjadi keterlambatan pembayaran, PT Ericsson Indonesia berhak untuk menerima bunga sebesar 15% per tahun atas jumlah yang terlambat dibayar, dan dibatasi maksimal sampai 10% dari jumlah total pembayaran yang tertunda.

21. PERJANJIAN PENTING DENGAN PIHAK KETIGA (lanjutan)

d. Perjanjian implementasi sistem dan integrasi dengan AMDOCS

Pada tanggal 1 Juli 2002, Perseroan menandatangani perjanjian implementasi dan integrasi sistem dengan AMDOCS untuk pengadaan, penerapan dan pemasangan satu kesatuan sistem tagihan terpadu *(a convergent billing platform)* yang dapat memenuhi kebutuhan para pelanggan prabayar dan pasca bayar. Perjanjian ini berlaku sejak tanggal penandatanganan perjanjian, dan kecuali diperpanjang, akan berakhir paling lambat 60 hari sesudah tanggal penyelesaian yang terakhir dan seluruh barang yang rusak telah diperbaiki atau terjadi pembatalan lebih dini yang dilakukan oleh salah satu pihak berdasarkan ketentuan yang berlaku dalam perjanjian ini.

e. Perjanjian penyediaan peralatan, Perjanjian instalasi peralatan dan Perjanjian pemeliharaan peralatan dengan Huawei Tech. Investment Co., Ltd. ("Huawei")

Pada tanggal 12 Juni 2003, Perseroan menandatangani Perjanjian penyediaan peralatan, Perjanjian instalasi peralatan dan Perjanjian pemeliharaan peralatan dengan Huawei untuk pengadaan peralatan jaringan dan penyediaan berbagai jenis jasa jaringan yang terkait. Kontrak ini mengatur ketentuan dan persyaratan pembelian berbagai macam produk dan jasa yang disediakan oleh Huawei dari waktu ke waktu melalui penerbitan satu atau lebih nota pembelian oleh Perseroan. Perjanjian ini berlaku sejak 12 Juni 2003 untuk periode 5 tahun dan secara otomatis akan diperpanjang untuk jangka waktu setiap 1 tahun kecuali diakhiri oleh salah satu pihak.

f. Perjanjian penyediaan dan instalasi peralatan dengan PT Huawei Tech Investment ("HTI")

Pada tanggal 14 Mei 2004, Perseroan menandatangani Perjanjian penyediaan dan instalasi peralatan dengan HTI untuk penyediaan dan instalasi *Knock Down Shelter*, tidak termasuk pondasi pelindung untuk *Base Transceiver Station* dalam rangka menyediakan dan mendukung sistem telekomunikasi seluler di seluruh Indonesia. Perjanjian ini berlaku sejak tanggal 14 Mei 2004 sampai berakhirnya periode garansi yaitu 12 bulan sejak tanggal berita acara serah terima final, kecuali diakhiri lebih dahulu oleh salah satu pihak.

g. Perjanjian instalasi kabel dengan Norddeutche Seekabelwerke Gmbh & Co. KG. ("NS")

Pada tanggal 21 Februari 2003, Perseroan menandatangani Perjanjian instalasi kabel bawah laut dengan NS untuk pengembangan sistem kabel serat optik untuk mendukung kapasitas jaringan yang sudah ada. Berdasarkan perjanjian ini, Perseroan akan memiliki seluruh prasarana pada akhir proyek. Perjanjian ini berlaku sejak tanggal 21 Februari 2003 sampai dengan berakhirnya periode garansi, yaitu 5 tahun setelah tanggal berita acara serah terima sistem. Total nilai kontrak berjumlah USD 9.396.207. Jika Perseroan terlambat untuk melakukan pembayaran pada tanggal jatuh tempo faktur, NS berhak untuk membebankan bunga keterlambatan pada tingkat LIBOR plus 1,5%, yang dihitung berdasarkan jumlah yang terlambat dibayar atas dasar harian pada setiap hari keterlambatan.

21. PERJANJIAN PENTING DENGAN PIHAK KETIGA (lanjutan)

h. Perjanjian instalasi kabel dengan NSW Submarine Cable System Sdn. Bhd. ("NSW Malaysia")

Pada tanggal 12 April 2004, Perseroan menandatangani Perjanjian instalasi kabel dengan NSW Malaysia untuk pengadaan sistem kabel serat optik bawah laut yang akan digunakan untuk mendukung Perseroan dalam menyediakan jasa antara: Lombok (Senggigi) dan Bali (Sanur); Bali (Jimbaran) dan Jawa Timur (Puger); Jawa Barat (Ancol) dan Belitung (Tanjung Kiras); dan dengan variasi pesanan dari Perseroan, link tambahan antara Belitung (Tanjung Kiras) dan Bangka (Tempilang). Perjanjian ini berlaku sejak tanggal 12 April 2004 sampai dengan berakhirnya periode garansi yaitu 5 tahun setelah tanggal berita acara serah terima final, kecuali diakhiri oleh salah satu pihak.

i. Perjanjian instalasi kabel dengan PT Nusa Sakti Waskita ("NSW")

Pada tanggal 21 Februari 2005, Perseroan menandatangani Perjanjian instalasi kabel dengan NSW untuk pengadaan sistem kabel serat optik bawah laut yang akan digunakan untuk mendukung Perseroan dalam menyediakan jasa antara Pulau Bangka (Sungai Liat) dan Pulau Sumatra (Kuala Tungkal). Perjanjian ini berlaku sejak tanggal 21 Februari 2005 sampai dengan berakhirnya periode garansi atau sampai diakhiri oleh salah satu pihak. Periode garansi dimulai pada tanggal penerimaan sementara dan berakhir 5 tahun setelah tanggal penerimaan final.

j. Perjanjian perbaikan dan pemeliharaan dengan PT Nusa Sakti Waskita ("NSW")

Pada tanggal 12 Nopember 2004, Perseroan menandatangani Perjanjian perbaikan dan pemeliharaan dengan NSW untuk penyediaan jasa perbaikan dan pemeliharaan sistem kabel serat optik yang dikenal sebagai Sistem Kabel Bawah Laut Excelcomindo, yang akan digunakan untuk penyediaan jasa antara Kalimantan, Sulawesi, Sumbawa, Lombok, Bali, Jawa, Belitung, dan Bangka. Perjanjian ini berlaku sejak 12 Nopember 2004 untuk 3 tahun berikutnya atau sampai diakhiri oleh salah satu pihak sebelum jangka waktu kontrak tersebut berakhir sesuai dengan persyaratan yang diatur dalam perjanjian. Kedua belah pihak berhak mengubah kontrak untuk perpanjangan periode pemeliharaan atas perjanjian tertulis bersama. Jika Perseroan terlambat melakukan pembayaran pada tanggal jatuh tempo, NSW berhak untuk menagih bunga keterlambatan pada tingkat LIBOR plus 1%, yang dihitung atas dasar harian.

k. Perjanjian penyediaan peralatan dan instalasi dengan PT Alita Praya Mitra ("APM")

Pada tanggal 24 Juli 2003, Perseroan menandatangani Perjanjian penyediaan peralatan dan instalasi dengan APM untuk:

1. pengadaan produk penyedia dan penunjang sistem telekomunikasi selular di seluruh Indonesia. Perjanjian ini berlaku sejak 24 Juli 2003 sampai dengan berakhirnya periode pembelian dan berakhirnya periode jaminan untuk semua produk yang diatur dalam perjanjian, atau sampai diakhiri oleh salah satu pihak sesuai dengan persyaratan yang diatur dalam perjanjian.

21. PERJANJIAN PENTING DENGAN PIHAK KETIGA (lanjutan)

k. Perjanjian penyediaan peralatan dan instalasi dengan PT Alita Praya Mitra ("APM") (lanjutan)

2. pengadaan jasa instalasi peralatan telekomunikasi selular. Perjanjian ini berlaku sejak 24 Juli 2003 sampai dengan berakhirnya periode jaminan untuk jasa terakhir yang dilakukan yang diatur dalam perjanjian, atau sampai diakhiri oleh salah satu pihak sesuai dengan persyaratan yang diatur dalam perjanjian.

   APM dapat mengakhiri perjanjian ini jika Perseroan terlambat melakukan pembayaran atas jumlah yang jatuh tempo diatas USD 250.000.

l. Perjanjian pemasangan kabel serat optik di sepanjang jalur jalan kereta api di Pulau Jawa dengan PT Kereta Api (Persero) ("PTKA")

Pada tanggal 20 Desember 1996, Perseroan menandatangani Perjanjian pemasangan kabel serat optik di sepanjang jalur jalan kereta api di Pulau Jawa dengan PTKA dalam Perjanjian No Perumka 342/HK/TEk/96, atau No Excelcomindo PKS.18/XL/XII/96. Perjanjian ini berlaku sejak 20 Desember 1996 dengan *grace period* selama satu tahun untuk masa pembangunan, sehingga perjanjian ini akan berakhir pada tanggal 19 Desember 2017. Perjanjian ini dapat diperpanjang atas kesepakatan kedua belah pihak. Untuk kepastian Perpanjangan dimaksud Excelcomindo harus mengajukan permohonan tertulis selambat-lambatnya 3 (tiga) bulan sebelum perjanjian ini berakhir. Jika Perseroan terlambat melakukan pembayaran sewa pada tanggal jatuh tempo, PTKA berhak untuk menagih denda harian keterlambatan sebesar 1‰ (satu permil) dari jumlah pembayaran yang harus dilunasi, dan dibatasi maksimal sampai 5% (lima persen).

m. Perjanjian interkoneksi

Perjanjian-perjanjian interkoneksi dan penggunaan bersama fasilitas *(sharing of facilities)* dengan PT Telekomunikasi Indonesia Tbk. ("Telkom"), PT Telekomunikasi Selular ("Telkomsel"), dan PT Indosat Tbk. Perjanjian-perjanjian ini membahas mengenai tarif, perhitungan hak dan kewajiban dari kedua pihak, *settlement*, rekonsiliasi tagihan, dan sanksi. Bagian pendapatan interkoneksi adalah jumlah bersih antara *traffic* keluar dan masuk yang dihitung berdasarkan tarif yang telah ditentukan dengan Keputusan Menteri Perhubungan No. KM 32 tahun 2004.

n. Perjanjian jelajah internasional

Perjanjian-perjanjian jelajah internasional dengan mitra operator di luar negeri (sekitar 310 mitra per 31 Desember 2005). Perjanjian-perjanjian ini membahas mengenai pembebanan dan tarif, penagihan dan pencatatan, jasa yang disediakan untuk pelanggan jelajah internasional, kewajiban kedua pihak, dan prosedur *settlement*. Pendapatan jelajah internasional dihitung berdasarkan Perjanjian Jelajah Internasional GSM (AA14).

o. Perjanjian sirkit langganan

Perjanjian-perjanjian sirkit langganan dengan PT Mora Telematika Indonesia, PT Nettocyber Indonesia, PT Indosat Tbk. Perjanjian-perjanjian ini membahas mengenai biaya sirkit dan jangka waktu pembayaran, perhitungan hak dan kewajiban dari kedua pihak, sanksi, restitusi dan penghentian perjanjian.

22. AKTIVA DAN KEWAJIBAN MONETER DALAM MATA UANG ASING

	2005		
	Mata uang asing (jumlah penuh)		Setara dengan jutaan Rupiah
Aktiva			
Kas dan setara kas	USD	66.851.594	657.151
Piutang usaha	USD	3.470.977	34.120
Jumlah aktiva			691.271
Kewajiban			
Hutang usaha	USD	68.617.390	674.509
	EUR	3.979.250	46.397
	SGD	122.326	723
	MYR	9.500	25
Hutang lain-lain	USD	13.279.527	130.538
Pinjaman jangka pendek	USD	70.000.000	688.100
Obligasi jangka panjang - nominal	USD	350.000.000	3.440.500
Jumlah kewajiban			4.980.792
Kewajiban bersih			**4.289.521**

	2004		
	Mata uang asing (jumlah penuh)		Setara dengan jutaan Rupiah
Aktiva			
Kas dan setara kas	USD	15.826.467	147.028
Piutang usaha	USD	3.288.934	30.554
Jumlah aktiva			177.582
Kewajiban			
Hutang usaha	USD	37.316.560	346.671
	EUR	8.067.648	102.072
	SGD	115.558	657
Hutang lain-lain	USD	13.242.703	123.025
Obligasi jangka panjang - nominal	USD	350.000.000	3.251.500
Jumlah kewajiban			3.823.925
Kewajiban bersih			**3.646.343**

22. AKTIVA DAN KEWAJIBAN MONETER DALAM MATA UANG ASING (lanjutan)

Karena pendapatan utama Perseroan dalam mata uang Rupiah sedangkan kewajiban utama Perseroan dalam mata uang Dolar Amerika, Perseroan rentan terhadap pergerakan kurs mata uang asing yang akan timbul terutama dari pinjaman Perseroan dalam mata uang Dolar Amerika. Sebagian besar kewajiban dalam mata uang Dolar Amerika merupakan kewajiban jangka panjang dan manajemen secara berkelanjutan terus mengevaluasi struktur perjanjian lindung nilai (*hedging*) jangka panjang yang memungkinkan.

Perseroan menandatangani kontrak lindung nilai atas suku bunga (*interest rate hedge)* di tahun 2002 untuk mengurangi kemungkinan kerugian dari pergerakan tingkat bunga yang mempengaruhi pinjaman dalam mata uang asing yang telah ada. Perseroan membeli opsi tingkat suku bunga (*interest rate cap*) yang mengacu pada USD-LIBOR-BBA dengan jumlah nosional USD 223 juta untuk periode pertama dan akan berangsur-angsur berkurang menjadi USD 88 juta pada akhir kontrak, biaya untuk kontrak itu telah dibebankan di Desember 2002. Kontrak ini diakhiri pada tanggal 8 April 2005.

Pada tanggal 25 Agustus 2005, Perseroan menandatangani kontrak opsi valuta asing dengan JPMorgan Securities (S.E.A.) Limited, untuk periode 29 Agustus 2005 sampai dengan 25 Juli 2006 (dapat diperpanjang sampai dengan 27 Januari 2009) sebesar USD 50.000.000. Kontrak tersebut berfungsi sebagai lindung nilai untuk Obligasi Excelcom - USD dalam dolar AS. Kurs masa depan dalam kontrak berkisar antara Rp 10.000 sampai Rp 13.075 per USD.

Pada tanggal 29 Agustus 2005, Perseroan menandatangani kontrak opsi valuta asing dengan JPMorgan Securities (S.E.A.) Limited, untuk periode 31 Agustus 2005 sampai dengan 25 Juli 2006 (dapat diperpanjang sampai dengan 27 Januari 2009) sebesar USD 50.000.000. Kontrak tersebut berfungsi sebagai lindung nilai untuk Obligasi Excelcom - USD dalam dolar AS. Kurs masa depan dalam kontrak berkisar antara Rp 10.000 sampai Rp 13.000 per USD.

Pada tanggal 25 Agustus 2005, Perseroan menandatangani kontrak opsi valuta asing dengan Goldman Sachs International, untuk periode 25 Juli 2005 sampai dengan 25 Juli 2006 (dapat diperpanjang sampai dengan 27 Januari 2009) sebesar USD 50.000.000. Kontrak tersebut berfungsi sebagai lindung nilai untuk Obligasi Excelcom - USD dalam dolar AS. Kurs masa depan dalam kontrak berkisar antara Rp 10.000 sampai Rp 12.550 per USD.

Nilai wajar kontrak opsi valuta asing dihitung menggunakan nilai tukar yang ditetapkan oleh bank-bank Perseroan untuk menghentikan kontrak pada tanggal neraca.

Berdasarkan konfirmasi dari bank-bank Perseroan pada tanggal 31 Desember 2005, nilai wajar kontrak opsi valuta asing adalah sebesar nil dan nilai tukar pasar lebih menguntungkan dibandingkan dengan nilai tukar kontrak. Oleh karena itu, Perseroan mencatat nil dalam neraca konsolidasian.

23. INFORMASI SEGMEN

Grup menjalankan dan mengelola usahanya dalam satu segmen yaitu menyediakan jasa selular GSM dan jasa jaringan telekomunikasi untuk para pelanggannya. Manajemen mengalokasikan sumber daya dan menilai kinerja pada tingkat Grup.

24. REKLASIFIKASI AKUN

Beberapa akun dalam laporan keuangan konsolidasian per tanggal 31 Desember 2004 telah direklasifikasi agar sesuai dengan penyajian laporan keuangan konsolidasian per tanggal 31 Desember 2005. Perinciannya adalah sebagai berikut:

a. Pendapatan jasa interkoneksi jelajah internasional 31 Desember 2004 sebesar Rp 794.265 telah direklasifikasi ke pendapatan jasa telekomunikasi GSM lain-lain, pendapatan jasa telekomunikasi lainnya sirkit langganan dan lain-lain; sedangkan pendapatan jasa telekomunikasi GSM lain-lain sebesar Rp 286.325 direklasifikasi ke pendapatan jasa telekomunikasi GSM percakapan, agar lebih tepat mencerminkan sifat dari masing-masing transaksi tersebut.

b. Untuk tahun yang berakhir pada 31 Desember 2004 jasa telekomunikasi GSM lain-lain sebesar Rp 323.837 direklasifikasi ke interkoneksi SMS.

c. Untuk tahun yang berakhir pada 31 Desember 2004, beban interkoneksi sebesar Rp 4.039 direklasifikasi ke biaya jasa telekomunikasi lain, agar lebih tepat mencerminkan sifat dari transaksi tersebut.

25. PERISTIWA SETELAH TANGGAL NERACA

a. Aktiva dan kewajiban moneter Perusahaan pada tanggal 31 Desember 2005 telah dilaporkan dalam mata uang Rupiah dengan menggunakan kurs 1 USD = Rp 9.830, 1 EUR = Rp 11.659,87, 1 SGD = Rp 5.906,57, dan 1 MYR = Rp 2.600,74. Sejak tanggal 31 Desember 2005, kurs tersebut telah berubah menjadi 1 USD = Rp 9.230, 1 EUR = Rp 11.048,32, 1 SGD = Rp 5.658,42, dan 1 MYR = Rp 2.481,32 pada tanggal 20 Februari 2006. Apabila Perusahaan melaporkan semua aktiva dan kewajiban moneter dalam mata uang asing pada tanggal 31 Desember 2005 dengan menggunakan kurs-kurs ini, maka kerugian selisih kurs yang belum direalisasi akan berkurang sejumlah Rp 261.409.608. Pada masa mendatang, kurs masih mungkin berubah-ubah, dan mata uang Rupiah mungkin mengalami depresiasi atau apresiasi secara signifikan terhadap mata uang lainnya.

b. Pada tanggal 18 Januari 2006, anak perusahaan Perseroan, Excelcomindo Finance Company B.V menerbitkan obligasi sejumlah USD 250 juta yang diterbitkan dengan harga 99,323% dan tingkat bunga 7,125% untuk jangka waktu 7 tahun dan dicatatkan di Bursa Efek Singapura. Selisih antara nilai nominal dan harga penerbitan dicatat sebagai diskonto obligasi dan diamortisasi selama 7 tahun.

   Bunga dibayar dua kali dalam setahun setiap tanggal 18 Januari dan 18 Juli, dimulai pada tanggal 18 Juli 2006. Obligasi ini jatuh tempo pada tanggal 18 Januari 2013. Obligasi ini tidak dijamin dengan agunan khusus tetapi dijamin penuh oleh Perseroan.

   Obligasi ini mendapat peringkat BB- dari *Standard and Poor's Rating Services* dan B1 dari *Moody's Investor Service, Inc.*

   Perseroan diharuskan untuk mematuhi beberapa persyaratan, seperti pembatasan atas penjualan atau pengalihan aktiva, dan rasio *leverage* konsolidasian tidak lebih dari 5,0 berbanding 1,0 pada atau sebelum 27 Januari 2007, dan 4,5 berbanding 1,0 setelahnya.

c. Berdasarkan surat Keputusan Menteri Komunikasi dan Informatika No. 19/KEP/M.KOMINFO/2/2006, tanggal 14 Februari 2006 tentang Penetapan Pemenang Seleksi Penyelenggara Jaringan Bergerak Seluler IMT-2000 pada Pita Frekuensi Radio 2,1 GHz, Perseroan ditetapkan sebagai salah satu pemenang lelang lisensi 3G dengan nilai penawaran sebesar Rp 188 miliar (Rupiah penuh) per blok 2x5 MHz.

25. PERISTIWA SETELAH TANGGAL NERACA (lanjutan)

Selanjutnya Perseroan diwajibkan membayar *upfront premium fee* sebesar dua kali nilai penawaran yaitu sebesar Rp 376 miliar (Rupiah penuh) dalam waktu 30 hari kerja setelah tanggal penetapan. Selain itu Perseroan diwajibkan untuk menempatkan Jaminan Pelaksanaan sebesar Rp 20 miliar (Rupiah penuh) serta membayar Biaya Hak Penyelenggaraan Frekuensi tahunan sebagai berikut:

Tahun Pembayaran	Kurs BI (%)	Indeks Pengali	BHP Frekuensi Tahunan
Tahun 1			20% x HL
Tahun 2	R1	I1 = (1+R1)	40% x I1 x HL
Tahun 3	R2	I2 = I1(1+R2)	60% x I2 x HL
Tahun 4	R3	I3 = I2(1+R3)	100% x I3 x HL
Tahun 5	R4	I4 = I3(1+R4)	130% x I4 x HL
Tahun 6	R5	I5 = I4(1+R5)	130% x I5 x HL
Tahun 7	R6	I6 = I5(1+R6)	130% x I6 x HL
Tahun 8	R7	I7 = I6(1+R7)	130% x I7 x HL
Tahun 9	R8	I8 = I7(1+R8)	130% x I8 x HL
Tahun 10	R9	I9 = I8(1+R9)	130% x I9 x HL

Catatan:

a. HL = Hasil Lelang per blok 2x5 MHz (mengacu pada harga penawaran pemenang terendah sebesar Rp 160 miliar, Rupiah penuh)

b. Ri = Kurs BI rata-rata yang dikeluarkan oleh BI setahun sebelumnya.

c. Indeks pengali adalah indeks yang digunakan untuk melakukan penyesuaian terhadap Harga Lelang setiap tahunnya.

26. RENCANA MANAJEMEN UNTUK MELUNASI KEWAJIBAN JANGKA PENDEKNYA

Pada tanggal 31 Desember 2005, kewajiban lancar lebih besar dari aktiva lancar sebesar Rp 921.371.020.

Manajemen berkeyakinan bahwa Perseroan akan mampu melunasi kewajiban-kewajiban jangka pendeknya yang akan jatuh tempo dalam 12 bulan ke depan dengan menggunakan arus kas yang diperoleh dari operasional. Selain itu, pada tanggal 18 Januari 2006 Perseroan juga menerbitkan Obligasi Excelcom II sebesar USD 250 juta (lihat Catatan 25b).